EL REINO UNIDO Y AMÉRICA:

INVERSIONES E INFLUENCIA ECONÓMICA

Charles Jones

COLECCIONES MAPFRE 1492

El comercio exterior de las principales economías ha sido de gran importancia para la economía mundial y, en el caso de Gran Bretaña, para su economía nacional. Examinando la distribución espacial del comercio exterior británico se comprueba hasta qué punto Gran Bretaña dependía de América, en comparación con otras regiones del mundo y, en concreto, de ciertos estados y regiones de América. Las inversiones de cartera en los primeros estadios dieron paso a las inversiones directas, que estaban sujetas al control directivo del país madre y que se realizaron en diferentes economías nacionales americanas. El comercio, las inversiones, las empresas y la formación de los enfoques liberales, nacionalistas o estructuralistas son, entre otros, los temas que desarrolla Charles Jones en un trabajo que rebasa la mera historia económica. El autor sostiene que los lazos entre Gran Bretaña y América, por la influencia en la política y en la cultura, han adquirido una significación histórica mayor de lo que cabía esperar de su peso económico inicial.

Charles Jones (Liverpool - Gran Bretaña, 1949). M. A. en Ciencias Morales e Historia, M. A. en Filosofía, Ph. D. en Historia Económica. Senior Lecturer in International Studies, Universidad de Warwick. Obras: *North-South Dialogue – A Brief History* (1983), *International Business in the 19th Century. The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie* (1987).

Colección Europa y América

EL REINO UNIDO Y AMÉRICA:
Inversiones e influencia económica

Director coordinador: José Andrés-Gallego
Traducción: Ana Balbás
Diseño de cubierta: José Crespo

Paseo de Recoletos, 25 - 28004 Madrid
ISBN: 84-7100-341-4
Depósito legal: M. 26615-1992
Impreso en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
Carretera de Pinto a Fuenlabrada, s/n, km 20,800 (Madrid)
Impreso en España-Printed in Spain

CHARLES JONES

EL REINO UNIDO Y AMÉRICA:

Inversiones e influencia económica



Director coordinador: José Andrés-Gallego
Traducción: Ana [illegible]
Diseño de cubierta: José Crespo

Paseo de Recoletos, 25 - 28004 Madrid
ISBN: 84-7100-341-4
Depósito legal: M. [illegible]-1992
Impreso en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
Carretera de Pinto a Fuenlabrada, s/n, Km 20,800 (Madrid)
Impreso en España-Printed in Spain

A Ellen, que
me ayudó mucho.

ÍNDICE

PREFACIO 13

Capítulo I. INTRODUCCIÓN 15
Gran Bretaña y América 15
Sumario 22

PRIMERA PARTE
LA ESCALA DE LA EMPRESA

Capítulo II. EL COMERCIO 35
Niveles variables de participación y apertura: principales participantes 37
Modelos de dependencia: la distribución del comercio exterior británico 42
América en contexto 50
Gran Bretaña como socio comercial 54
Conclusiones 56

Capítulo III. INVERSIONES 59
La posición británica 59
Los Estados Unidos de América 65
Canadá 68
América Latina 70

Capítulo IV. LOS PRINCIPALES SECTORES 77
Cuadro general 77
Las implicaciones para las inversiones directas 84

SEGUNDA PARTE
LA DIRECCIÓN A DISTANCIA

Capítulo V. FASE I, 1800-1860 89
El problema con las empresas 89
Algunas adaptaciones satisfactorias 96

Capítulo VI. FASE II, 1860-1920 107
Precursores 107
Inversiones directas, de cartera, autónomas, expatriadas y en consorcio 111
Luchas por el control 112
La administración del capital británico 135

Capítulo VII. FASE III, DE 1920 HASTA LA ACTUALIDAD 141
Precursores 141
Empresas industriales de planta múltiple 144
Empresas industriales de planta simple 149
Empresas dependientes de los recursos 154
Servicios 158
Estrategias en los mercados oligopolistas 163

TERCERA PARTE
LA DIMENSIÓN PÚBLICA

Capítulo VIII. DEBATES 179
Liberalismo económico 179
Respuestas americanas 183
Recelos mutuos 188
La decadencia del liberalismo latinoamericano 196
El argumento estructuralista y su influencia 201
El debate continúa 205
La guerra anglo-norteamericana de 1941-1947 206
Un vencedor vacilante, un país satélite esquizofrénico 212

Capítulo IX. RESPUESTAS PÚBLICAS 221
El populismo en acción, 1880-1940 223

Capítulo X. CONCLUSIONES 229

APÉNDICES

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO 235

ÍNDICE ONOMÁSTICO 249

ÍNDICE TOPONÍMICO 255

Segunda parte
LA DIRECCIÓN A DISTANCIA

Capítulo V. Fase I, 1880-1900 ... [illegible]
El problema con las empresas ... [illegible]
Algunas adaptaciones satisfactorias ... [illegible]

Capítulo VI. Fase II, 1900-1930 ... 107
Panorama ... 107
Inversiones directas, de cartera, autónomas, especulativas y de [illegible] ... 111
[illegible] por el control ... [illegible]
La nacionalización del capital británico ... [illegible]

Capítulo VII. Fase III, de 1930 hasta la actualidad ... [illegible]
Panorama ... [illegible]
Empresas industriales de planta múltiple ... [illegible]
Empresas industriales de planta simple ... [illegible]
Empresas dependientes de los mercados ... [illegible]
Servicios ... 158
Estrategias de las empresas [illegible] ... [illegible]

Tercera parte
LA DIMENSIÓN PÚBLICA

Capítulo VIII. Debate ... 179
Liberalismo económico ... 179
Respuesta americana ... [illegible]
Nuevos [illegible] ... 188
La decadencia del liberalismo latinoamericano ... 196
El argumento estructuralista y su influencia ... 201
El debate [illegible] ... [illegible]
La guerra anglo-norteamericana de 1941-194[illegible] ... [illegible]
Un [illegible] ... 212

Capítulo IX. Respuestas políticas ... 221
El populismo en acción, 1880-1940 ... 223

Capítulo X. [illegible] ... [illegible]

PREFACIO

Cualquier historia ha de ser siempre la historia de algo, ya sea de una familia, de un Estado o del mundo entero, pero también puede ser la historia de una compañía, de una economía nacional o de la economía mundial. Esta lista no pretende ser en absoluto exhaustiva. Estilos distintos de escribir la historia surgen y desaparecen en parte como respuesta a los cambios de enfoque de los historiadores y la evidencia de que disponen, pero también en función de las fuentes existentes para la investigación o, empleando una frase anticuada, las exigencias del patrocinio.

El patrocinio —un patrocinio muy generoso y estimulante— explica también por qué se encargó este libro y cómo fue elegido el tema conmemorativo. No explica totalmente por qué se aceptó el encargo, por qué esta manera concreta de conmemorar aquel temerario y malinterpretado viaje de Colón, resultó interesante. La respuesta más directa es que concebir las Américas como un todo supuso una ruptura tan radical con la literatura histórica oficial que ofreció una oportunidad a una serie de pretensiones hasta entonces negadas a los historiadores académicos.

En primer lugar, proporcionó instrucciones sobre cómo borrar la inmensa grieta que existe para tantas personas, al menos en mi país, entre Norteamérica (Primer Mundo) y América Latina (Tercer Mundo) y para investigar las numerosas similitudes de experiencias y actitudes que, particularmente en el siglo XIX, se vieron oscurecidas por los acontecimientos posteriores. Además, la clara petición por parte del patrocinador de integrar, incluso tratándose de un tema claramente clasificable como historia económica, lo social, lo político, lo cultural y lo económico —en resumen, de escribir una historia, no una historia económica— se ajustaba perfectamente a mis propias preferencias. La proposición de concen-

trarme no en las Américas en general, sino en las conexiones e influencias menos tangibles que se cruzaron entre las naciones, convirtió la tarea en algo irresistible.

Resultó una liberación el hecho de que se me pidiese que escribiera para una audiencia no académica. En todo momento, he tenido en mente que este trabajo no debía ser una monografía o un tratado, con pretensiones de cubrir exhaustivamente el tema, sino un ensayo extenso. El término ensayo, tanto en inglés como en español, conlleva la idea de tentativa o experimento. Más acertado aún sería considerar la presente obra como una versión de no-ficción del género creado por Graham Green, quien describió algunas de sus obras como *entertainments.* Esta palabra es más difícil de traducir, pues combina los conceptos de hospitalidad y diversión. Resulta muy apropiada para una obra que intenta ser cordial con sus lectores, tanto placentera como instructiva, y al mismo tiempo resultar entretenida o, lo que es lo mismo, representar e incluso hacer juegos malabares con ideas e interpretaciones nuevas.

Mi agradecimiento por todo lo dicho a Ignacio Hernando de Larramendi y a la Fundación MAPFRE América, al profesor José Andrés Gallego y a sus ayudantes, a John Lynch, coordinador de los colaboradores británicos de las Colecciones MAPFRE 1492, así como a la Universidad de Warwick por facilitarme la excedencia para poder terminar el libro a principios de 1991.

Mi mayor agradecimiento a mi esposa, Linda, y a mis hijas Kate y Ellen. Mi apretado programa coincidió con un momento en el que el resto de la familia estaba también bajo una gran presión.

Charles Jones
Moseley
1 de abril de 1991

Capítulo I

INTRODUCCIÓN

Gran Bretaña y América

Hemos prometido hacer un estudio de las conexiones anglo-americanas pero, aunque no resulta fácil encontrar uno mejor, ese horrible término compuesto se refiere a dos tipos distintos de entidades. En primer lugar está Inglaterra, el mayor y más rico de los tres reinos de Gran Bretaña, la cual, junto con la provincia de Irlanda del Norte, conforman lo que de un modo cortés y cada vez más a menudo viene llamándose U.K. o Reino Unido (Gales, estrictamente hablando, es un principado más que un reino). Después está América, que es sencillamente un continente, no un Estado: una entidad geográfica más que política.

Esta aclaración podría resultar solemne en exceso de no ser porque entre los ciudadanos de los Estados Unidos de América está muy extendida la costumbre de referirse a todo el Reino Unido y a sus habitantes como «Inglaterra» y «los ingleses», inclinación que comparten los británicos al utilizar los términos «América» y «americanos» para referirse exclusivamente a los Estados Unidos y a sus habitantes. El primer solecismo saca de quicio a los escoceses e irrita a los galeses, mientras que el segundo de ellos enfurece a los latinoamericanos, y, como regla general, es un error despreciar por su trivialidad los detalles que despiertan fuertes pasiones. «¿No es cierto que hay cosas muy importantes que sólo se manifiestan... a través de una serie de sutiles indicaciones?», inquirió Sigmund Freud a su audiencia al referirse al tratamiento de los desplazamientos en las *Introductory Lectures on Psychoanalysis*. Del mismo modo, estas confusiones del pensamiento plantean algunos de los temas centrales de este volumen.

Cuando los americanos confunden Inglaterra con Gran Bretaña, ponen de manifiesto su opinión, aunque sea implícita, de que cualquier relación con los británicos ocupa para ellos un lugar secundario. Esta especial relación a la que han dedicado tanta atención los líderes británicos en los últimos 50 años, es sólo una más de las muchas preocupaciones de los Estados Unidos, de las cuales las más importantes han sido generalmente de carácter interno. El *lapsus linguae* dice a voces que arreglar las cosas con estos extranjeros, tal vez con cualquier extranjero, no tiene demasiada importancia. Merece la pena citarse aquí esa frase inmortal y pérfida de Richard Nixon que resume perfectamente y apoya la tesis de Joanne Gowa según la cual las políticas monetarias norteamericanas después de 1945 se basaron en consideraciones electorales de carácter nacional. «¡Al diablo el franco!», declaró el estadista mundial. (Se refería, que quede claro, al franco belga, no al francés).

Cuando los británicos confunden América con los Estados Unidos, están simplemente poniendo de manifiesto lo que todo el mundo sabe, es decir, que los Estados Unidos dominan el continente. Otra interpretación podría ser la de que los británicos ven a los Estados Unidos no solamente como el Estado preeminente entre todos los Estados americanos sino, en un sentido más amplio, como la parte de América con la que mantienen unas relaciones más estrechas. Uno de los argumentos de este libro sostiene que los lazos entre Gran Bretaña y América han experimentado un refuerzo mental y que, debido a la influencia en la política y la cultura, han adquirido una significación histórica mayor de lo que cabía esperar de su peso económico inicial. De un modo paradójico, exactamente lo contrario puede decirse de las percepciones británicas con respecto a Latinoamérica. Mientras que en diferentes épocas los latinoamericanos han mostrado auténtico pánico ante la influencia económica de Gran Bretaña, Estados Unidos e incluso Canadá, los británicos ante Estados Unidos y éstos ante la actitud de Gran Bretaña, jamás se han sentido ni siquiera potencialmente amenazados por Latinoamérica. Aun así, sostengo que las relaciones entre ambos fueron, durante una época relevante para los británicos, un punto realmente delicado a nivel económico.

Los latinoamericanos han mostrado, en ocasiones, una tendencia a la conspiración en ese proceso de marginalización de su historia que los británicos han promovido con tanto afán, así como los norteamericanos, aunque éstos con algo menos de empeño. El viejo chiste que dice que la manera de hacerse rico en Latinoamérica es comprar a los argentinos por lo

que valen y venderlos por lo que ellos creen que valen, siempre se lo he oído contar a un latinoamericano, y generalmente a (otros) argentinos.

Robert Powelson observaba una manifestación parecida de este contraproducente envalentonamiento en la muy influyente ideología surgida después de 1945 y que se desarrolló en la CEPAU, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina, bajo el liderazgo de Raúl Prebisch. Se trataba de un enfoque sobre las relaciones económicas internacionales, que partía de la debilidad de América Latina. Pero dicha debilidad, ya fuera real o imaginaria, le dio fuerzas al valentón de Washington, según Powelson, pues cada vez que la maquinaria política de los Estados Unidos percibe cierta debilidad, prefiere improvisar su política comercial y exterior que tratar de saciar la sed nacional. Y ello ha quedado demostrado. Los representantes de América Latina en el debate Norte-Sur de los años 70, en rara ocasión hablaban como si «el poder fuese a estar en sus manos en el futuro»; parecían querer «tener la razón, no actuar correctamente»; en un momento dado, Ronald Reagan les despachó a ellos y a su sueño de un Nuevo Orden Económico Internacional del mismo modo que los turcos de la novela de Rebecca West *Black Lamb and Grey Falcon* despacharon a los servios y los *tories* británicos de su época al movimiento pacifista surgido entre las dos guerras mundiales con el que ella simpatizaba.

El objetivo de estos primeros párrafos ha sido el de rescatar de entre las afirmaciones y frases aparentemente menos relevantes, las ideas asumidas en las posturas y las relaciones transatlánticas. Estados Unidos, progresivamente más introspectivo y dominante hasta la petulancia; Gran Bretaña, arrogante o medrosa según las circunstancias, acertadamente negligente con sus propios intereses materiales; y los latinoamericanos, alternando, no sin dificultades, entre la aserción y la desaprobación.

Tradúzcase todo ello a términos económicos y ¿qué tenemos? unos Estados Unidos de América proteccionistas durante toda la primera mitad del período que nos ocupa, lo cual supuso un desarrollo fuerte y en gran parte autosuficiente de la economía nacional dentro de sus fronteras continentales, y posteriormente un país que jugó a un liberalismo renaciente a expensas de sus vecinos, los «países lejanos», en la frase metropolitana de Walter Page; Gran Bretaña, que una vez disfrutara de una hegemonía mundial gracias al alcance global de su industria manufacturera y sus mercados de capital, y que tuvo que amoldarse a la pobreza —sin perder elegancia, eso sí— tras perder sus posesiones y mer-

cados de exportación en ultramar en un intento de frenar a Alemania al coste que fuese, aún trata de mantener el tipo, aunque sea mínimamente; América Latina, condenada a entrar en el circuito financiero y a regatear a los Grandes Poderes sin apoyo de ningún tipo, ha salido ilesa.

¿Por qué preocuparse por estos clichés? Porque ofrecen una estrategia para la tergiversación, el engaño y el simulacro. ¿Y si, como experimento, retrasásemos hasta el último momento posible la aceptación del surgimiento de los Estados Unidos, revelásemos una serie de dependencias precisamente ahí y no más hacia el sur, insistiésemos en la fragmentación del país, en la república de Texas, en la Guerra Civil y la particularidad, incluso la separación, de California? ¿Y si considerásemos la hegemonía británica como un mito promovido por Palmerston y sus sucesores para encubrir una debilidad estratégica esencial e irremediable? ¿Y si camuflásemos la importancia de América Latina todo el tiempo posible, compartiésemos las fantasías de sometimiento e indignidad de los Estados Unidos a manos de las imperialistas empresas británicas y, de un modo muy general, tratásemos de recuperar la riqueza de ciertas interpretaciones que en un momento dado fueron aceptadas y que posteriormente han sido borradas de la faz de la Tierra por una serie de acontecimientos imprevistos?

Suponiendo que fuese acompañado de una capacidad posfordista para responder «justo a tiempo» a una serie de problemas acuciantes, este abandono sistemático de la reflexión, este intento de esconder la cabeza, podría aproximarse a los verdaderos límites de la experiencia pasada que se conserva dentro de los cráneos de nuestros padres y abuelos, y que consiste en sustituir el análisis por la frenología. Ellos, como todos sabemos, no fueron precisamente profetas en los que se pudiera confiar, ya que interpretaban el pasado en función de un futuro que resultó tener poca sustancia. Por cada Richard Cobden capaz de vislumbrar con un siglo de antelación cuáles serían los territorios de Rusia y de Estados Unidos a mediados del siglo XX, hubo un Maynard Keynes convencido de que el comercio internacional dejaría muy pronto de ocupar un lugar central; hubo una docena de hombres, tan seguros de lo que hacían como Cobden o Keynes, que abandonaron sus granjas en Australia bajo palabra de que regresarían, porque pensaban que Paraguay era una mejor apuesta a largo plazo a causa de sus orígenes arcadianos; y hubo millones de personas que huyeron de la corrupción política, el militarismo, los conflictos étnicos y la violencia para irse a vivir a Estados Unidos, donde estaban se-

guros de encontrarse a salvo de estos males por la inocencia de su aristocracia.

Y si se utiliza como pretexto que el hecho de acudir a las interpretaciones desacreditadas es un mero entretenimiento, ¿por qué no utilizar también excusas para tratar cualquier otro tema? ¿Qué decir de la arbitrariedad de las unidades convencionales de análisis? ¿Por qué ha de haber historias de los Estados Unidos, Canadá, Venezuela o Argentina y no estudios revanchistas e irremediablemente utópicos de Texas, Quebec, Gran Colombia o de cualquiera de las veintitantas jefaturas que impusieron su autoridad dentro de las actuales fronteras de Argentina en los primeros años de independencia con respecto a España? ¿Por qué no hablar de las hipótesis subjetivas? ¿No deberíamos, como mínimo, romper una lanza en favor de esa tremenda lucha para poder investigar, por ejemplo, cuáles habrían sido realmente las consecuencias si se hubiera condenado al olvido a la doctrina del libre mercado?

En no pocas ocasiones, los historiadores han intentado que las más deslumbrantes mentiras se admitiesen como válidas: que esta o aquella nación está predestinada, que es menos probable que los Estados constituidos correctamente participen en las guerras, o que a medida que los hechos se van haciendo más remotos en el tiempo resulta más sencillo elaborar interpretaciones objetivas de ellos. Sin embargo, las generaciones recientes prefieren claramente ese tipo de mentiras que están tan próximas a las creencias aceptadas socialmente y que resultan tan consecuentes con la experiencia que llegan a confundirse con la realidad, como ocurre con una peluca bien disimulada. Ahora se habla de arte en el mercado de los fabricantes de pelucas, y les produce una gran satisfacción ser capaces de lograr una apariencia de realidad, pero «la verdad no tiene peor enemigo que la verosimilitud y la probabilidad», y la aceptación de las categorías que ahora resultan obvias no puede sino dar lugar a historias que expliquen cómo las cosas han llegado a ser como son a costa de aceptar que el pasado nos resulta irredimiblemente desconocido. Aunque para el lector todo parece encajar perfectamente, ésa no es la historia en sí misma.

Así, existen historias de Europa, escritas durante la Guerra Fría, que son en mayor o menor grado legitimaciones de la singularidad de la Europa occidental representada en la OTAN o en la Comunidad Económica Europea; existen historias de los Estados africanos poscoloniales que aceptan, e incluso trasladan al período precolonial, fronteras artificiales

heredadas por los gobiernos actuales; y existen historias de los Estados Unidos de América, de Canadá, del Imperio brasileño, de México o de otros territorios americanos que se basan en su condición de Estados y en la integridad que les caracteriza. Por supuesto, existen también historias de América Latina. Pero son metodológicamente comparativas, pues analizan las semejanzas y las diferencias entre las experiencias de veintitantos Estados entre los que se mantiene que existen similitudes de sobra conocidas. Por contraste, no existen apenas historias de las Américas, extiendo dicho concepto comparativo hasta más allá del norte de Río Grande, y menos historias aún de América concebida y considerada como un todo, o del Atlántico considerado, por ejemplo, del mismo modo que Braudel concebía el Mediterráneo.

Si tiene que escribirse una historia de América que no sea simplemente la suma de historias nacionales y, tal vez, la historia de una economía atlántica que verse sobre algún tema que no sea las relaciones entre los Estados marítimos, entonces dichas historias requieren unos temas distintos de aquellos en los que se fundamentan tanto las diferentes historias nacionales y políticas de los Estados que lindan con el Atlántico, como de los temas convencionales de la historia internacional. Puesto que no crean necesariamente una serie de entidades permanentes, hambrientas de legitimación, los temas de una historia tal son efímeros y su material de estudio consiste en transacciones pasajeras que se producen en los intersticios de los Estados, es decir, las meras huellas.

Pensemos en un mercader, nacido digamos en Hamburgo y empleado en casa de un primo recientemente establecido en Liverpool. Supongamos que entre los 20 y los 30 años vive en Baltimore o Nueva York, donde se casa con la hija de un adinerado industrial de origen francés y que por las relaciones familiares termina trabajando en un negocio del sur, desde el que exporta cuero y lana a unos primos que viven en Europa y a su suegro, que vive en Estados Unidos. Una época en Montevideo en la que sus ingresos son fuertes, le lleva a invertir en empresas locales favorables para su negocio: una depuradora, una línea de tren que atraviesa unos terrenos que compró a un excelente precio tras la caída de Fernández, y un tinglado en el puerto. Más tarde, ya con ciertas ambiciones para sus hijas y cansado de la dedicación constante a sus negocios, se retira, sin haber cumplido los 50 años, a Amberes. Allí, su casa se ha convertido en el centro de distribución de los productos que ha estado enviando a los industriales del norte de Francia y de Alemania. Pero

aunque se trata de una ciudad con mucha actividad, no consigue el dinero suficiente para desarrollar plenamente sus intereses, y el resto de la familia se queja de que es una ciudad provinciana. Así que se van a Londres, donde él tiene más éxito en la Bolsa, y donde encuentra una serie de compañías que se hacen cargo de sus intereses en Sudamérica, de los que ya no puede ocuparse directamente. Se deja crecer una gran barba, se hace un retrato y vive lo suficiente para asistir a la boda de una de sus hijas con un terrateniente escocés y ver cómo su hijo vuelve la espalda al mundo del comercio y se alista en un regimiento de caballería británico en la India. En una sola generación, la familia ha roto completamente sus lazos con Alemania (la guerra, sin duda) y con las Américas, ha adquirido una o dos propiedades y se han amoldado a un impecable estilo de vida inglés.

En cualquier momento de esta historia podemos decir que este empresario y su capital pertenecen a uno u otro país, ya sea Alemania, los Estados Unidos, Uruguay o Gran Bretaña. Pero la esencia de este hombre, y de sus negocios, la constituyen su movilidad y falta de sentimentalismo, el hecho de que va de un puerto a otro, no de una economía nacional a otra y, mucho menos, de un Estado a otro.

Un segundo ejemplo tiene lugar 100 años más tarde, y podría comenzar con un hombre que trabaja en Londres, en la sede europea de una compañía norteamericana de productos químicos, antes de irse a vivir, por traslado de la sede, a Bruselas. Tras una temporada en los Estados Unidos, y ahora que es un hombre de mediana edad, lo encontramos en el ámbito del capitalismo empresarial —lo que ha sido posible gracias a sus extensas relaciones con la clase adinerada y a sus conocimientos dentro del campo de los procesos químicos— asociado con uno de los bancos comerciales más antiguos de la City de Londres.

En esta segunda mitad del siglo XX, en la que las fronteras legales de los Estados son realmente sólidas y las empresas son en muchos casos auténticas burocracias que se caracterizan por sus importantes inversiones de capital fijo y por la especialización del trabajo, no existe en absoluto la incertidumbre que encontrábamos en el primer ejemplo. Aunque las nacionalidades y los Estados no se encuentren en un estado de cambio constante, sigue habiendo movilidad. Unos mercados bursátiles más eficaces y unas comunicaciones y unos transportes más rápidos hacen del segundo de los dos tipos ideales señalados no, todavía, un ciudadano del mundo, debido a la grave falta de constitucionalidad a nivel mundial,

pero sí un habitante privilegiado de un espacio social y económico próspero y real que día a día va borrando las fronteras de los Estados, una situación, tal vez, más satisfactoria que la de sus antecesores, quienes trazaron una red de caminos que se cortaron o se desviaron a medida que los arrendatarios ennoblecidos se apropiaron de lo que hasta entonces había sido propiedad común.

Sumario

Hemos tratado simplemente de transmitir el espíritu que creemos debe acompañar a cualquier enfoque sobre los temas aquí tratados. No puedo decir que haya mantenido durante toda mi exposición una postura contraintuitiva y cosmopolita. Haberlo hecho hubiera significado, por una parte, que me había aprovechado despiadadamente del lector. Por otro lado, desafío a cualquier autor que no se sienta intimidado por los hechos. Sin duda, los hechos han surgido dentro de las propias estructuras de conocimiento y método que nadie desea poner en tela de juicio. Pero son los únicos datos de que disponemos. Por esa razón, la Primera Parte abandona temporalmente los objetivos más ambiciosos de esta investigación para centrarse en las meras dimensiones y proporciones de las relaciones económicas entre Gran Bretaña y América. El capítulo II plantea la importancia que para la economía mundial ha tenido el comercio exterior de las principales economías antes de preguntarse qué importancia ha tenido el comercio exterior en cada una de ellas, y especialmente el de Gran Bretaña, en la economía nacional. A continuación se examina la distribución espacial del comercio exterior británico para mostrar hasta qué punto Gran Bretaña dependía de América, en comparación con otras regiones del mundo y, en concreto, con ciertos Estados y regiones de América.

El capítulo III versa sobre las inversiones, prestando especial atención a las invesiones de cartera en los primeros estadios, para luego concentrarse en la inversión directa, inversión que está sujeta al control directivo del país madre. Las comparaciones entre las inversiones británicas en América y las de otros países reciben una menor atención que en el capítulo anterior. Sin embargo, se analiza en detalle la distribución, tanto espacial como temporal, de las inversiones directas británicas entre diferentes economías nacionales americanas. Un breve capítulo IV exa-

mina la composición mercantil del comercio y sus implicaciones para el modelo británico de inversión extranjera directa, y ello para poder explicar la clase de relación que los diferentes tipos de compañías analizados en los siguientes capítulos tuvieron con la economía británica en general.

Esta introducción es necesaria, ya que la Segunda Parte se centra en los modelos generales de relaciones de autoridad dentro de las compañías, aunque éstas excedan las fronteras nacionales, más que en la situación de dichas compañías en determinados mercados. En este terreno se suele dar por supuesto que hasta el mínimo detalle de estas relaciones internacionales privadas es tan importante y merecedor de una historia como las relaciones entre los Estados. Consecuentemente se analizan en primer lugar los problemas inherentes a las compañías internacionales, sin perder de vista las limitaciones legales y tecnológicas de principios del siglo XIX, pasando a continuación a estudiar el ejemplo de algunas de las compañías que destacaron de un modo más espectacular a la hora de adaptarse a tan difíciles circunstancias.

El capítulo VI estudia el empleo de organizaciones creadas especialmente para las empresas en el extranjero. Dichas compañías aprovecharon las ventajas de las líneas marítimas, de los telégrafos y de una dirección contratada para aplicar nuevas tecnologías y métodos en numerosas zonas de América y en muchas clases distintas de empresas, aunque destacaron particularmente en la agricultura, la banca, los ferrocarriles y los servicios públicos.

Es costumbre entre los historiadores utilizar el término de compañías autónomas para referirse a empresas de este tipo, término al que volveremos más adelante. Tal vez fuera más apropiado denominarlas compañías «de plena dedicación». De un modo u otro, el objeto de asignarles un nombre era el de distinguirlas de las empresas analizadas en el capítulo VII, las cuales pertenecen a una fase posterior que, no obstante, se superpone con la anterior. En términos generales, las compañías estudiadas en este capítulo se desarrollaron inicialmente como compañías productoras en economías industriales con un alto nivel de renta. Hemos centrado nuestra atención en las compañías británicas, aunque poseen características comunes con otras procedentes originalmente de los Estados Unidos, Canadá y Europa. Más recientemente, compañías británicas, similares han comenzado a expandirse desde sus bases en Brasil, Argentina, India y Japón, por nombrar sólo cuatro países. Las compañías exploradoras de materias primas, incluidas las grandes compañías petroleras,

pertenecen a una categoría diferente, al igual que los servicios, también tratados en este capítulo; éste finaliza con un examen de las limitaciones impuestas al crecimiento en las inversiones extranjeras directas de Gran Bretaña en América por una serie de acuerdos inversores en un mercado fraudulento durante la primera mitad del siglo XX.

La Tercera Parte está dedicada a varios de los temas más amplios, brevemente esbozados en la primera parte de esta introducción. Se analiza el papel de Gran Bretaña, Estados Unidos, Canadá y Argentina, respectivamente, en la formación de los enfoques liberales, nacionalistas o estructuralistas sobre la economía mundial que han dominado el debate no marxista (así como gran parte del debate marxista) sobre las relaciones económicas internacionales durante los últimos 200 años.

El capítulo IX pasa a analizar el modo en que la política nacional, respondiendo a la realidad de las inversiones y el comercio británicos, pero también —y de un modo cada vez más acusado— como respuesta a unas imágenes idealizadas de esta realidad, propició posturas populistas y contrarias a la presencia británica, y más tarde extranjera en general, en América. La última guerra económica entre los Estados Unidos y Gran Bretaña, en la cual este último país fue expulsado de Latinoamérica y vio su posición reducida a la de mero tributador complementario de su condición de satélite político de EE.UU., es también estudiada en este capítulo, el cual termina con unas consideraciones sobre la extraña anomalía que supuso una explosión tardía y gigantesca de las inversiones directas británicas en los Estados Unidos durante el mandato de Margaret Thatcher, en el preciso momento en que parecía que Gran Bretaña había optado finalmente por un futuro económico europeo.

PRIMERA PARTE

LA ESCALA DE LA EMPRESA

pertenecen a una categoría diferente, al igual que los servicios, también tratados en este capítulo. Este ilustra así un ejemplo de las limitaciones impuestas al crecimiento en las inversiones extranjeras directas de Gran Bretaña en América por una serie de acuerdos surgidos en un mercado [illegible] durante la primera mitad del siglo XX.

La Segunda Parte está dedicada a varios de los temas más amplios, brevemente planteados en la primera parte de esta introducción. Se analiza el papel de Gran Bretaña, Estados Unidos, Canadá y Argentina, respectivamente, en la formación de los enfoques liberales, nacionalistas y expansionistas sobre la economía mundial que han dominado el debate no británico tal como gran parte del debate intelectual sobre las relaciones económicas internacionales durante los últimos 200 años.

El capítulo IX pasa a analizar el problema [illegible] de la política nacional respondiendo a la [illegible] de las inversiones y los intereses británicos, para también [illegible] de Gran Bretaña fue [illegible] como respuesta a unos desafíos [illegible] pequeños [illegible] y [illegible] gran [illegible] economía entre los Estados Unidos y Gran Bretaña, en la cual este último país [illegible] y vio su posición reducida a la de socio [illegible] en su condición de acreedor [illegible] de 1914 [illegible] este capítulo, el cual termina con [illegible] sobre la extraña anomalía que [illegible] de las inversiones directas británicas en los Estados Unidos durante el mandato de Margaret Thatcher, en el preciso momento en que parecía que Gran Bretaña había optado finalmente por un destino europeo.

Ahora que ya se han esbozado algunos de los temas de este libro, creo que ha quedado claro que se plantea un problema de cuantificación. Para el presente análisis, son cruciales aquellos fenómenos efímeros que los historiadores de los Estados-nación y de sus economías consideran subordinados o marginales. En primer lugar, resultan de vital importancia las distinciones marginales que el estadístico oficial rechaza por irrelevantes. En segundo lugar, tratan de valorar las consecuencias que para la política tienen las esperanzas y los miedos desmedidos que las empresas en el extranjero producen en todo Estado. El primero de estos objetivos debe, por definición, desafiar a la cuantificación, permaneciendo en la sombra de las estadísticas existentes; el segundo exige dicha cuantificación, ya que la desmesura únicamente tiene justificación si se trata de una desviación con respecto a una norma establecida.

La estrategia adoptada consiste en transmitir, antes que nada, una imagen convencional y global del comercio, de las inversiones y, de un modo mucho más limitado, de las migraciones internacionales, para luego examinar los principales debates sobre la política a seguir que han surgido de las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y América. Ello nos llevará a analizar la importancia de las estructuras de mercado y del poder político, el poder de la propiedad y el poder directivo concentrado durante mucho tiempo en sectores específicos como el algodón, las pieles, el transporte marítimo o los seguros, de los cuales hablaremos más extensamente en la Segunda Parte. Existe el peligro —he de reconocerlo— de presentar las estadísticas como si fuesen instituciones básicas y, sin embargo, las ideas como si fuesen la gota que colma el vaso. Si tuviera que elegir, me inclinaría por este segundo enfoque.

Desde el principio del período al que nos referimos, las manufacturas británicas ya se habían abierto camino en el Imperio español, y durante 200 años no hicieron sino crecer. Buenos Aires se había convertido en una salida trasera para los ricos, aunque decadentes, mercados del Altiplano. Las Islas Británicas y las posesiones en las costas del Caribe se convirtieron en centros de distribución de bienes de contrabando con destino a Nueva Guinea. El asiento, un contrato para el abastecimiento de esclavos al Imperio español concedido a los británicos por el Tratado de Utrecht en 1713, se utilizó abusivamente. Más al norte, la adquisición de Luisiana por España en 1763 situó territorios españoles y británicos en las orillas opuestas del Mississippi, creándose así nuevas oportunidades para el comercio irregular.

Incluso después de la independencia, cuando podría pensarse que el desmantelamiento de los sistemas mercantilistas habría acabado con cualquier motivo para el contrabando, el deseo de los gobiernos recientemente independizados de extraer beneficios del comercio internacional, continuó produciendo distorsiones. En Venezuela, donde las estadísticas oficiales de los primeros momentos del período nacional mostraban que la república obtenía entre una cuarta y una tercera parte de sus importaciones del Reino Unido, existían otras estimaciones bien documentadas que sugerían que la cifra se aproximaba a la mitad. Y a finales del siglo XX sigue proliferando el contrabando, aunque ahora se trata de cocaína peruana y no, como antes, de calicós británicos, estaño brasileño o marihuana jamaicana en lugar de cerámica británica. Entre los exportadores bolivianos, se tiene la idea de que el valor de la cocaína excede con creces el de estaño, y que la marihuana es el producto de exportación por excelencia en Jamaica. La importación británica y americana de estas drogas, que a menudo se estima en un múltiplo de las drogas confiscadas, varía enormemente, pero algunos comentaristas contemporáneos piensan que el volumen comercial de estas drogas es similar al del sector del automóvil.

Una de las razones para tratar las estadísticas con precaución es la variabilidad cuantitativa y cualitativa de esa porción del comercio internacional que los Estados no registran, y otra razón de no menor peso es el modo en que los datos que poseemos han sido recogidos. Eran muy pocos los Estados que poseían servicios aduaneros eficientes e incorruptibles durante este período. Allí donde sí existían, el objetivo primero de los agentes fiscales era el de guardar constancia de todo aquello que fue-

se esencial para la eficiente recaudación de impuestos. La importancia de éstas y otras estadísticas para el control macroeconómico no fue reconocida hasta mediados del siglo XX. Si, como fue el caso de Gran Bretaña durante años, los impuestos sobre cada artículo se calculaban según un valor oficial establecido para los aranceles, entonces las oscilaciones de los precios acababan dando unas cifras oficiales incorrectas del volumen del comercio internacional. Los historiadores han reconstruido laboriosamente el ciclo británico, el cual proporciona el cuadro general más completo del comercio internacional legal, para poder conocer los precios vigentes, pero la dificultad de esta tarea impide que los que se dedican a ella prometan una exactitud absoluta. Sin embargo, la superioridad general de los servicios estadísticos de los Estados más poderosos y de las principales economías mundiales proporciona una imagen necesariamente eurocéntrica del comercio en el siglo XIX, en la que el flujo costero de bienes legítimos entre las repúblicas americanas y más aún el comercio intracontinental por vía terrestre, está infrarrepresentado con respecto a los intercambios transoceánicos, lo que muy probablemente sobrevalora la importancia relativa de Europa y Norteamérica en el comercio mundial durante las primeras décadas del siglo XIX.

Una tercera cuestión no tiene tanto que ver con la precisión de las mediciones como con la importancia de aquello que se mide. El comercio internacional a principios del siglo XIX consistía esencialmente en transacciones entre compañías independientes con unos precios marcados por la demanda y la oferta: transacciones a larga distancia y a precios de mercado. A finales del siglo XIX, una importante proporción del comercio mundial consistía en intercambios entre la filial de una gran compañía transnacional y la filial de otra. Calcular esta proporción con un mínimo de precisión es una labor bastante arbitraria, dado que depende de un juicio previo sobre lo que se considera una filial y una compañía idependiente. Si adoptamos la definición oficial que los Estados Unidos dan de «grupos relacionados», según la cual la posesión del cinco por ciento o más de los votos totales de otra compañía crea una relación, entonces casi la mitad de las importaciones de los Estados Unidos a principios de los años 80 serían transacciones internas de las compañías. El comercio dentro de las compañías no exige un ajuste a los precios de mercado. Establecer el precio de la transacción de modo que maximice los beneficios globales del grupo, puede resultar una tarea laboriosa en la que hay que considerar las tasas impositivas diferenciales y los aranceles en los distin-

tos países. Aunque son muchas las compañías que eligen establecer sus precios mediante un contrato a costo más honorarios más o menos transparente, añadiendo un porcentaje fijo a los costes cuando se transfieren bienes de una filial a otra, no hay duda de que ha habido importantes excepciones. Un estudio muy relevante e influyente de Constantin Yaitsos demostró que existieron grandes abusos en los precios de los productos farmacéuticos importados por América Latina en la década de 1960. Otra importante partida del comercio mundial son las transacciones de permutas interestatales, con frecuencia de petróleo, en las que, una vez más, los precios son producto de las decisiones administrativas y no de las fuerzas del mercado.

Sin embargo, la composición del comercio, y con ella su importancia política, ha variado enormemente en los últimos 200 años. De ello hablaremos con más detalle en el capítulo IV, que versa sobre los sectores más importantes del comercio anglo-americano, y en el capítulo VIII, que describe la desigual importancia que se ha otorgado a los flujos económicos internacionales analizados detalladamente en este capítulo. A grandes rasgos, podemos decir que el grueso del comercio internacional antes de 1800 consistió en intercambios de bienes de un valor y un exotismo bastante considerables: vinos, tejidos delicados, especias, lingotes de oro y plata, porcelana y pieles. Posteriormente, y de un modo especial a finales del siglo XIX, la balanza se inclinó hacia un tipo de intercambio de bienes manufacturados por materias primas y productos alimenticios necesarios para la producción de dichas manufacturas y para la manutención del segmento de población activa ocupado en este sector. Desde entonces, una porción cada vez mayor del comercio internacional ha estado dedicada al trasvase de bienes manufacturados, funcionalmente idénticos, entre economías industrializadas de estructura similar. En la actualidad, existe probablemente una diferencia menor a nivel práctico entre dos marcas de automóviles que entre una calidad de algodón y otra.

Las reservas que mostramos hacia las estadísticas se aplican también a las cifras sobre migración y movimientos de capital. A medida que el grado de burocratización y vigilancia de los gobiernos se fue incrementando, la fiabilidad de los datos sobre las migraciones aumentó. Aun así, los métodos de recogida de datos no eran los mismos en todas las repúblicas americanas, por lo que las cifras no siempre son comparables. La residencia original de los emigrantes que alcanzaron su destino final des-

pués de instalarse en distintos lugares, no está recogida en todos los casos. Ciertas estadísticas contaban por duplicado, o más, a determinados trabajadores emigrantes, como era el caso de los llamados golondrinas, quienes viajaban desde distintos puertos del Mediterráneo hacia el sur, desde Brasil a Argentina y Uruguay siguiendo las cosechas, antes de regresar para la recogida de sus cosechas propias durante el verano europeo.

Éste y otros problemas pueden solventarse con mucha atención y con unas cifras razonablemente precisas de la migración permanente existente. Pero los datos disponibles falsean la realidad histórica precisamente por su exceso de fijación en la migración permanente y en un momento en el que las personas se trasladaron del Viejo al Nuevo Mundo. Y esto es particularmente grave en el caso de los estudios que se han ocupado de las relaciones entre los dos continentes, las cuales han estado fuertemente influidas por los cambios de opinión de los emigrantes más reacios o indecisos. Los asuntos a los que nos hemos referido superficialmente no son menos importantes por el hecho de tratarse de cuestiones esencialmente cualitativas en lugar de cuantitativas. ¿Con qué facilidad y rapidez se amoldaron los nuevos pobladores a su nuevo hogar? ¿Cuántos inmigrantes tenían intención realmente de establecerse de un modo permanente y cuánto tiempo transcurrió hasta que aceptaron verdaderamente que eso era lo que habían hecho? ¿En qué grado y con qué rapidez se adaptaron los nuevos pobladores al hecho de su incorporación a Estados nuevos? La historia de las Américas está llena de episodios de revueltas étnicas, desde las revueltas esclavistas de Nueva Granada en la época colonial tardía, pasando por relaciones, a menudo complicadas, del Estado brasileño con la extensa población alemana en el sur del país, hasta el movimiento de los derechos civiles de los negros en los años 60 en los Estados Unidos.

Nuestro interés, obviamente, se centra estrictamente en la influencia comercial británica en las Américas. Ésa es la razón, en términos generales, de que la emigración reciba en estas páginas una menor atención que el comercio o las inversiones. Pero dentro del flujo masivo de emigrantes de Europa a las Américas en el siglo XIX y a principios del siglo XX, cifrada en millones, existieron oleadas menos numerosas, que se contaban por miles o decenas de miles, de trabajadores especializados, empresarios, comerciantes y capataces, con un nivel cultural más elevado que la mayoría y, por ello, mejor capacitados para mantener el contacto con el país de origen; gentes que invirtieron capital traído de su país y

supieron enfrentarse a los agentes de aduanas; personas con posibilidades de regresar a su país de vez en cuando y con más posibilidades, por tanto, de casarse en Europa y de retirarse allí durante los últimos años de su vida; personas que, en resumen y por todas estas razones, se integraron más lentamente y tardaron más tiempo en convertirse en americanos que la mayoría de sus compatriotas. El problema, una vez más, reside en la inexistencia de un control directo sobre este tipo de emigración a las Américas. El único sustitutivo de que disponemos, y muy pobre por cierto, es el flujo de capital desde Europa antes de mediados del siglo XIX y del que nos ocuparemos a continuación. Ésta es la razón de que no se trate en este libro la migración británica a las Américas. Sin embargo, los datos más o menos anecdóticos sugieren con mucha fuerza el hecho de que aunque una emigración sustancial de esta clase provenía de la mayoría de los países de Europa occidental, con importantes contribuciones del País Vasco, Cataluña, el norte de Italia, Francia y el norte de Alemania; el caso de Gran Bretaña fue especialmente llamativo y, dentro de este país, tanto Londres como Liverpool, con sus extensos territorios interiores altamente industrializados que llegaban hasta Leeds y Sheffield.

En lo que a los flujos de capital a las Américas se refiere, presentan problemas sobre la estimación de los flujos globales, así como toda una serie de preguntas, de gran interés en el contexto de los argumentos utilizados en este libro, que plantean el problema de hasta qué punto los flujos de capital iban acompañados por un control administrativo desde Europa.

Los flujos totales de capital pueden ser de dos tipos: indirectos y directos. El método indirecto, ampliamente aceptado por los economistas, calcula los flujos de capital internacional como el valor restante de una fórmula que emplea otros valores económicos agregados conocidos. El método directo, preferido por algunos historiadores de la economía, se basa en un agregado de una serie de cifras que se obtienen a partir de diversas fuentes contemporáneas, listas de valores en los principales mercados de capitales, informes de los principales bancos, etc. Hace unos años, Christopher Platt, utilizando el método directo, planteó que las inversiones británicas en el extranjero anteriores a 1914 habían sido significativamente más reducidas de lo que hasta entonces se había creído. Aunque el planteamiento era acertado, se encontró con la más absoluta oposición por parte de todos aquellos que daban prioridad metodológica al método indirecto, pero lo interesante del caso es que mientras que otor-

ga mayor responsabilidad por las inversiones en las Américas a los inversores alemanes y franceses, la obra de Platt sigue considerando a Gran Bretaña como la principal fuente de inversión extranjera en América antes de 1914. Sin embargo, tratándose de una tesis ampliamente aceptada sobre los orígenes del capital invertido en las Américas, la tesis de Platt, en sí misma, no ofrece ningún dato que cuestione la existencia de un control administrativo sobre el capital. Por esta razón seguiré, de ahora en adelante, refiriéndome a las cifras generalmente aceptadas.

De un interés más inmediato que los argumentos sobre las cifras globales, son las diferencias de opinión acerca de la división de dichas cifras globales entre inversiones de cartera e inversiones directas. Aunque volveremos sobre esta espinosa distinción más adelante en este mismo capítulo, es necesario hacer una pequeña introducción explicativa antes de presentar cualquier cifra, dada su importancia para el tema central de este libro. Mi tesis es que, para bien o para mal, se ha dado a la empresa británica más importancia para el desarrollo de las Américas de la que en realidad tuvo. Uno de los principales corolarios de esta tesis es que la infundada creencia, largamente mantenida, en la importancia de la empresa internacional británica tiene en sí misma serias consecuencias económicas en términos de política económica. La creencia en la importancia del comercio y las inversiones internacionales puede haber sido una fuerza histórica tan potente como los flujos reales que dieron origen a dicha creencia. Se trata, sin duda, de una cuestión sobre la que resulta tanto más difícil tomar una decisión en cuanto que existen fuertes interacciones, a través de la política comercial, entre la ideología y la economía real.

Dejando aparte este tema general y pasando a considerar el fenómeno específico de los movimientos internacionales de capital, sostengo que los flujos de inversiones de valores, al menos allí donde representan el conjunto de respuestas individuales descoordinadas con respecto a las fuerzas del mercado, fueron menos relevantes que los flujos de inversiones directas. La inversión directa, que a grandes rasgos puede definirse como aquellas inversiones sobre las que se ejerce un control administrativo, prácticamente siempre conlleva ciertas imperfecciones en el mercado. El hecho de que se haya tomado la decisión de expandir las fronteras de una compañía más allá de los límites nacionales, con todos los riesgos que ello conlleva, implica normalmente que algún empresario ha olfateado una renta: una renta procedente de un privilegio exclusivo avalada

por una autoridad pública, o una renta proporcionada por una nueva técnica y protegida por el secreto, por la ley o por los requisitos inversores, o una renta procedente de una instancia administrativa superior o de una colusión con otras entidades. Los flujos de inversiones extranjeras directas atraen nuevas fuentes de ingresos del mismo modo que las limaduras de hierro revelan la estructura de un campo magnético. Teniendo en cuenta que el enfoque aquí utilizado considera que la búsqueda de beneficios, en estrecha relación con su infinitamente menos benigno primo, la reducción de costos, ha sido una de las principales fuerzas en el desarrollo económico moderno, la inversión extranjera directa ocupa un importante lugar en este libro, y su separación de los flujos de las listas de valores debe ocupar, consecuentemente, parte de la sección descriptiva dedicada a la inversión que sigue a esta introducción.

Capítulo II
EL COMERCIO

Dejando a un lado nuestras reservas, de ahora en adelante dedicaremos toda nuestra atención a las cifras. En la medida de lo posible, el tema de la variable importancia subjetiva concedida al comercio internacional y a los movimientos de capital por las sucesivas generaciones en Gran Bretaña y en distintos países americanos se pospondrá a los capítulos VIII y IX. Sin embargo, no resultará en absoluto sencillo avanzar en nuestra argumentación sin aclarar una serie de presupuestos acerca de la importancia del comercio internacional y de la verosimilitud de los argumentos en favor de la importancia del comercio internacional. Se hace necesario, entonces, exponer dichos presupuestos.

Se da por supuesto que se deben tener en consideración tres cuestiones fundamentales a la hora de construir un marco del tipo aquí indicado. ¿Tiene alguna importancia para la economía mundial como un todo el comercio internacional de una economía nacional concreta? ¿El comercio internacional de un país tiene alguna influencia en la economía nacional y, por tanto, en ese Estado? ¿El comercio exterior de un país desempeña o no un papel relevante en una serie de intereses políticamente articulados, ya sea dentro o fuera de sus fronteras?

Las dos primeras cuestiones son claramente macroeconómicas, y cualquier respuesta posible se apoyará en las cifras existentes sobre totales. Utilizaremos dichas cifras en la medida necesaria para poder elaborar el amplio marco de una economía atlántica, sus principales relaciones de poder y su escala con relación a la economía mundial global, y las respuestas se irán dando en los siguientes capítulos. El capítulo III en particular, el cual analiza el modelo general de las inversiones extranjeras británicas desde 1800, se basa en el presupuesto de acuerdo por el que las

inversiones extranjeras estuvieron directamente relacionadas con el comercio. El resto del capítulo lo ocupa una breve revisión de la importancia que para Gran Bretaña tuvo el comercio con América como un todo y con ciertos Estados americanos en concreto, además de una serie de comentarios sobre la relativa importancia, para algunos de dichos Estados, de su comercio con Gran Bretaña.

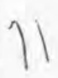
La tercera pregunta es esencialmente microeconómica. La imagen de dependencia que transmite es la de una estrecha relación entre distintos sectores, incluso entre compañías concretas en dos países distintos: por ejemplo, entre exportadores de caucho y un pequeño grupo de fabricantes de neumáticos líderes en el sector y dependientes de dicha importación. No ofrece ninguna dificultad presentar un catálogo de productos que, en un momento dado, han dominado las exportaciones de diversos países americanos y plantearse la cuestión del alcance de dicha dependencia. Los nitratos de Chile y, posteriormente, el cobre; el azúcar cubano o jamaicano; el café brasileño o colombiano; la carne y los cereales argentinos; los cereales y los productos madereros canadienses; el petróleo mexicano y venezolano; el algodón del sur de los Estados Unidos.

Para muchos países, la historia económica ha consistido durante años en un movimiento cíclico entre dos situaciones de dependencia. La mitad de los beneficios de las exportaciones de Venezuela, por ejemplo, dependían únicamente del café y el cacao en 1925, pero diez años más tarde obtenía el 90 por ciento de sus ingresos de la exportación de petróleo. Podríamos ir más lejos y calcular en qué medida las economías americanas han dependido, en diferentes momentos, de un único mercado para una parte sustancial de las ventas de sus principales exportaciones, siendo el ejemplo moderno más espectacular la situación de total dependencia de Cuba, primero con respecto a Estados Unidos y, posteriormente, con respecto a la Unión Soviética, para la venta de su inmensa cosecha de azúcar. Han existido, obviamente, muchos casos de este tipo en los que una economía latinoamericana ha llegado a ser dependiente de la exportación de un único artículo de consumo, hasta el punto de que ese sector concreto y todos aquellos implicados en él dominaron la economía nacional durante una época. Esto no altera la regla general. Estas dependencias microeconómicas o sectoriales, ya sea a nivel regional o nacional en lo que a sus implicaciones políticas se refiere, se distinguen a nivel analítico de las más amplias relaciones aquí tratadas. Siempre que Gran Bre-

taña haya estado implicada, dichas dependencias serán examinadas en términos más concretos en el capítulo IV.

Niveles variables de participación y apertura: principales participantes

Existen escasas posibilidades de que la entrada de una economía individual en una situación de autarquía ocasione una recesión general de la economía mundial, a menos que dicha economía sea uno de los participantes principales en el comercio mundial. Pero sea cual sea la proporción del comercio mundial total que ocupa el comercio exterior de dicha economía, y sea cual sea el poder que represente con relación a la economía mundial, una nación se verá en un aprieto para salir airosa de los intentos por parte de su gobierno de ejercer su poder a través de una participación reducida en el comercio exterior, si dicho comercio fuese amplio en relación con la economía nacional como un todo. Por ello sería de esperar que en un sistema internacional liberal, siempre que un Estado amenazase con ejercer un poder mediante el control sobre la amplia participación de sus ciudadanos en el comercio internacional, dicho poder debería frenarse por motivos de vulnerabilidad e incluso de venganza, excepto en los casos extremos en los que las transacciones internacionales sean mínimas con relación al volumen total de una economía fuerte o, por el contrario, en el caso de que dichas transacciones compongan una gran proporción del volumen de una economía de pequeña envergadura. Pero estos dos casos extremos, incluso anómalos, se dan en América, en la catastrófica política comercial seguida por los Estados Unidos como tímido intento hegemónico tras el *crack* de 1929, y en los no menos catastróficos efectos de la cuasi monocultura en Cuba, en Chile y en numerosas repúblicas latinoamericanas en diferentes épocas.




Estos ejemplos resaltan la importancia de las cifras sobre la participación de fuertes economías comerciales en el comercio mundial y de la relativa apertura de las economías nacionales, cifras que, de otro modo, podrían parecer irrelevantes. ¿Cuál ha sido exactamente el papel hegemónico de Gran Bretaña y de los Estados americanos en el comercio mundial desde 1800? ¿Ha estado alguno de ellos en alguna ocasión en condiciones de perjudicar el sistema económico internacional, ya fuese involuntaria o intencionadamente? ¿Cuál ha sido el grado de apertura de cada uno de ellos? ¿Se han mostrado vulnerables frente a la hostil política comercial de otros?

La tabla 2.1 proporciona una respuesta a la primera de estas preguntas. Muestra la distribución geográfica del comercio mundial durante los últimos 200 años. Únicamente tres Estados —Gran Bretaña, los Estados Unidos de América y Canadá— requieren una columna individual. De las restantes economías nacionales del Nuevo Mundo, sólo Argentina (y ello muy brevemente) parece haber supuesto en algún momento más del dos por ciento del comercio mundial total. Del resto de las economías mundiales, solamente Francia, Alemania y, más recientemente, Japón han supuesto en determinados momentos más del cinco por ciento del comercio mundial.

Las cifras sugieren que, incluso después de calcular el valor neto del masivo comercio internacional intraeuropeo que durante siglos se vio favorecido por extensas zonas costeras y por la curiosa conjunción de unidad cultural y división política, una Europa unida se alzaría como uno de los principales, si no el principal, participantes en el comercio mundial. Esto ya ha sido de algún modo confirmado durante la fase transitoria desde la formación de la Comunidad Económica Europea en 1958, en la cual ha operado una tarifa exterior común y una conducta firme en la política comercial comunitaria. Las esperanzas y los temores se orientan a las implicaciones que para el comercio mundial pueda tener la siguiente fase de integración europea, que dará comienzo en 1993. ¿Qué tipo de hegemonía económica ejercerá Europa?

Pero en el mundo tal y como es hoy y ha sido durante la mayor parte del período que aquí se cubre, Gran Bretaña, los Estados Unidos y Canadá, junto a Francia y Alemania, han sido las principales naciones comerciales, y han sido únicas a la hora de combinar unidad política y peso económico. La innovación industrial dentro de lo que ya era una economía comercial opulenta y cosmopolita, unida a la evasión europea de capital, la emigración mercantil y el desorden durante las guerras francesas de 1792-1815, sitúan a Gran Bretaña en una posición de preeminencia sin precedentes en el comercio mundial, la cual fue decayendo de un modo muy gradual. Los Estados Unidos no han llegado a ser, ni siquiera actualmente, el núcleo central incuestionable de la economía mundial del modo en que un día lo fuera Gran Bretaña, en parte debido a que su época hegemónica no coincidió con un monopolio nacional tan claro de las técnicas manufactureras avanzadas y del poder naval como el que disfrutaron los británicos a principios del siglo XIX, y en parte porque los hombres de negocios de los Estados Unidos han conseguido recientemen-

te sustituir la manufactura local dentro de las economías satélite en el extranjero, por un comercio internacional de un modo mucho más eficaz, no sólo de lo que fueron capaces los británicos en el período anterior, sino de lo que lo han sido la inmensa mayoría de sus rivales contemporáneos.

Tabla 2.1
Comercio mundial y su distribución por países y regiones, 1780-1971 (porcentajes sobre el comercio mundial total)

Año	Gran Bretaña	Europa (incluida G. Bretaña)	Estados Unidos	Canadá	América Latina
1780	12	74	2	—	11
1800	33	77	5	—	7
1820	27	76	6	—	8
1830	24	77	5	—	8
1840	25	74	7	—	8
1850	22	69	7	—	8
1860	25	69	9	—	6
1870	25	72	8	—	6
1880	23	71	10	—	5
1889	22	69	9	—	5
1891-95	18	65	11	2	—
1901-05	16	65	11	2	—
1913	16	64	11	3	8
1928	14	51	14	4	9
1938	14	47	10	3	7
1948	12	41	16	5	12
1958	9	48	14	5	9
1963	8	53	11	4	7
1971	7	53	13	5	6

Fuente: W. W. Rostow, *The World Economy: History and Prospect,* Londres: Macmillan, 1978. Tabla II-8, páginas 70-74. Rostow se basa en cuatro fuentes para los sucesivos períodos. Para 1891-1895 y 1901-1905 cita a Kuznets, *Modern Economic Growth,* página 307, y parece ser que la oclusión de América Latina en este período es fruto del salto de una fuente a otra, y no un hecho real.

Pero mientras la participación de los Estados Unidos en el comercio mundial a partir de 1945 ha superado la de cualquier otra nación, ese comercio no ha sido, hasta muy recientemente, tan importante para su

economía como lo ha sido para el resto del mundo. Esto está en clara contraposición con la situación en el siglo XIX, en la que la apertura de Gran Bretaña hizo de este país —o, para ser más precisos, de una parte sustancial de los intereses británicos— una nación tan vulnerable ante los disturbios en el extranjero como lo eran los socios comerciales de Gran Bretaña ante los cambios en la política británica.

Desde 1800, las exportaciones se han mantenido entre un 15 y un 18 por ciento del PIB (producto interior bruto). Los Estados Unidos entraron en el siglo XIX como una economía relativamente abierta, pero el volumen de comercio exterior con relación al volumen comercial nacional descendió rápidamente, hasta el punto de poder considerarse una autarquía, una economía cerrada de unas dimensiones tales que su comercio —como hemos visto— suponía una parte sustancial del comercio mundial total. Esta situación se prolongó durante la mayor parte del siglo XX, y ello hizo que el acuerdo internacional sobre política comercial fuese la más delicada de las flores, la cual se fue marchitando a cada paso en la ascensión de la Casa Blanca a la colina. En una fecha tan tardía como es la década de 1950, las exportaciones de los Estados Unidos ascendían a la modesta cifra de un cuatro por ciento del PIB, cifra que había aumentado en 1970 hasta un siete por ciento. Compárese con Japón, donde las exportaciones crecieron en este mismo período de un ocho a un 14 por ciento del PIB, o Italia, donde crecieron de un ocho a un 24 por ciento (Spero).

Para cualquier país comercial que sea demasiado pequeño para ejercer un cierto poder en los mercados mundiales, resulta generalmente más reconfortante poseer como poder hegemónico a un Estado cuyo nivel de confianza en el comercio exterior sea tal que proporcione un incentivo para el mantenimiento de una economía mundial saneada y liberal. Gran Bretaña cumplía todos estos requisitos en el siglo XIX, y muchos opinarán que América Latina tuvo una buena actuación una vez fuera del régimen. La administración económica británica fue, en el más estricto y mejor sentido, anárquica hasta finales de siglo, y fue entonces cuando se derrumbó a raíz del clamor levantado en favor de la reforma de los aranceles en su país y del llamado «nuevo imperialismo» en el extranjero. Los Estados Unidos también parecieron cumplir los requisitos durante una época, antes de 1945, pero ello pudo deberse a que la supuesta amenaza soviética disfrazó al liberalismo cosmopolita de necesidad ideológica. Distintas fuerzas aislacionistas y defensoras del nacionalismo económico han

estado siempre presentes en los Estados Unidos, aunque a menudo han sido suprimidas por la Casa Blanca. Podría no ser una coincidencia el hecho de que el fracaso del poder soviético en Europa del Este y el final de la Guerra Fría hayan coincidido con el aparente fin de las conferencias de la reunión del GATT en Tokio y con el fin de los acuerdos sobre comercio libre que ligaban más estrechamente a los Estados Unidos con sus vecinos americanos.

Canadá, el otro Estado americano capaz de figurar como nación comercial principal, al menos durante el siglo XX, nunca ha ocupado una posición hegemónica. De hecho, en cierto sentido se asemeja más a las dependientes economías de América Latina que a la norteamericana o la británica. La diferencia ha sido fundamentalmente política. Debido a su especial relación con Gran Bretaña y su proximidad geográfica con respecto a los Estados Unidos, Canadá ha podido crear una serie de ventajosos acuerdos con ambos países y así actuar simultáneamente ora como una puerta de entrada de los Estados Unidos al Imperio británico y de Europa a los Estados Unidos. Esta compleja relación no se ha librado de ciertos momentos de fricción. La construcción de la fábrica Michelin en la deprimida Nueva Escocia a principios de la década de 1970, diseñada casi íntegramente para la exportación de neumáticos a los Estados Unidos, desató una larga disputa entre de la OCDE y el GATT sobre los subsidios nacionales y los impuestos compensatorios. Un siglo antes, Canadá desafió a la madre patria dando un giro hacia el proteccionismo con su política nacional de la década de 1870. Pero, en conjunto, Canadá ha sido más veces la beneficiaria, y Argentina más veces el blanco, de la política comercial británica y norteamericana.

En resumen, el Atlántico Norte ha sido durante 200 años el centro de la economía internacional, y ello no a causa del volumen de comercio que lo atravesaba, sino porque los únicos Estados capaces de controlar el comercio mundial, para bien o para mal, lindaban con él. La capacidad de Gran Bretaña para desempeñar este papel cesó en 1914. Los Estados Unidos no la relevaron hasta la década de 1940. Ello implica que durante todo el siglo XIX, hasta el estallido de la Primera Guerra Mundial, el comercio británico con América estaba, en cierto sentido, subordinado al más amplio y más estratégico papel que Gran Bretaña desempeñó en la economía mundial como un todo. Por ello, resulta de gran importancia saber qué relevancia tenía para Gran Bretaña su comercio con países americanos concretos: saber exactamente qué voz tenía cada uno en relación

no sólo con los demás, sino para el interés general esporádica y parcialmente representado por el Estado imperial, el Banco de Inglaterra, y por otros centros de poder nacional.

La sucesión de los Estados Unidos en la posición de hegemonía dentro de una economía mundial liberal revitalizada después de 1945, acabó por librar al comercio británico del peso de la responsabilidad mundial, para ser sustituida por una serie de limitaciones más concretas y perjudiciales: primero, el sistema de la Preferencia Imperial adoptado al abandonar el comercio libre durante el caótico período de entreguerras y, posteriormente, la entrada en la proteccionista Comunidad Europea. En pocas palabras, en el comercio británico con los Estados americanos, aunque nunca ha renunciado al interés privado, siempre aparece el interés público asomando por encima del hombro. El esquema del comercio británico con las Américas y de las inversiones en estos países se ha caracterizado siempre, de un modo más o menos acusado, por los compromisos carentes totalmente de elegancia entre los intereses privados y la política estatal.

MODELOS DE DEPENDENCIA: LA DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR BRITÁNICO

A la mayoría de los países, jamás se les presenta la oportunidad de estar en la posición que una vez ocupara Gran Bretaña y en la que aún tienen un pie los Estados Unidos, posición caracterizada por el importante papel desempeñado por los intereses comerciales internacionales en la buena marcha de la economía mundial. Muy pocos han sido capaces de saber llevar adecuadamente su posición de dependencia con respecto al comercio internacional desde una posición fuerte como Canadá. Pero los beneficios de las exportaciones y la capacidad de importación han sido cuestiones centrales para casi todos los Estados americanos a lo largo de su historia. ¿Por qué? Porque las importaciones han sido cruciales a la hora de intentar introducir cambios o de desarrollar las economías americanas, y porque las exportaciones, consistentes en productos primarios vendidos a poderosos compradores a precios muy variables, han supuesto, en muchas ocasiones, un elevado porcentaje del producto interior bruto.

Historias de este segundo tipo, ya insinuadas aquí, podrían contarse muchas. Pero el interés central de este libro no es la dependencia comer-

cial americana como tal, sino la influencia que el comercio británico y las empresas de este país han tenido en América. La cuestión de la dependencia tiene interés únicamente en aquellos casos en los que incentivaron una serie de inversiones directas y un control por parte de Gran Bretaña, y cuando dio lugar a la adopción de estrategias defensivas que han tenido un impacto material para bien o para mal. Nuestro objetivo consiste, por tanto, en el intento claramente delimitado de aislar modelos comerciales específicamente británicos con las economías americanas dentro del más amplio contexto del comercio mundial, por un lado, y del comercio exterior británico, por otro.

Considerando que Gran Bretaña y su influencia componen el núcleo de este estudio, que las estadísticas sobre el comercio británico son relativamente fiables, y que, desde cualquier perspectiva, Gran Bretaña fue uno de los partícipes principales en el comercio mundial, al menos hasta las últimas décadas del siglo XIX, parece oportuno comenzar el análisis de los modelos de dependencia en el comercio internacional examinando la importancia relativa que para Gran Bretaña tuvieron los diferentes mercados mundiales. Si el ejercicio del poder exige la administración de recursos escasos, entonces la cuestión de hasta qué punto en un momento dado estos recursos ejercieron poder económico o político en la construcción de las Américas, debemos presumir que los británicos actuaron como lo hicieron en parte porque las Américas eran más importantes para ellos que cualquier otra región del mundo, y ello debería reflejarse en las cifras: pero, ¿qué importancia tuvieron realmente, durante cuánto tiempo y desde qué punto de vista?

Una primera respuesta a estas preguntas se encuentra en la tabla 2.2. Las conclusiones generales más obvias que se pueden extraer de estas cifras son dos. En primer lugar, que durante el período al que nos referimos, salvo esporádicos *lapsus,* Europa absorbió más de un tercio del comercio exterior británico, cifra que aumentó notablemente tras la entrada de Gran Bretaña en la Comunidad Europea en 1973. En segundo lugar, que a pesar de que el comercio transatlántico siempre concentró una proporción sustancial de su comercio, Gran Bretaña demostró poco a poco una menor inclinación a comerciar con las Américas que con el resto del mundo no europeo, hasta que la descolonización se hizo efectiva a finales de la década de 1940.

En conjunto, la tabla no resulta inconsistente con la historia en la cual se narra cómo Gran Bretaña, tras dos episodios imperiales sucesi-

vos, el primero de los cuales tuvo lugar en el Atlántico Norte y el segundo en el océano Índico, se muestra reticente y da un salto atrás para recuperar su carácter europeo original. La importancia de las Américas como mercado para la exportación a principios del siglo XIX y como fuente de importaciones en la primera mitad del siglo XX es evidente. Éste, podría parecer, fue su final.

Tabla 2.2
Comercio exterior británico: porcentaje de los valores de las importaciones y de las exportaciones de productos nacionales en Europa, las Américas y el resto del mundo, desde 1794.

Año	Europa		Las Américas		Resto del mundo	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1794-6	45	39	33	46	22	16
1810	—	34	—	58	—	8
1820	—	42	—	43	—	15
1830	—	42	—	43	—	15
1840	—	38	—	31	—	32
1850	37	33	37	41	26	26
1860	39	31	35	30	26	40
1870	44	39	31	30	25	33
1880	40	34	37	27	22	39
1890	46	34	32	28	22	39
1900	43	41	37	19	19	39
1910	41	34	32	26	26	40
1920	24	37	47	18	29	44
1930	42	35	31	23	27	42
1940	7	16	55	29	38	55
1950	28	28	30	21	42	51
1960	32	32	32	24	35	43
1965	39	40	28	22	35	38
1970	42	44	24	19	34	36
1980	56	61	16	13	27	26
1989	69	61	15	17	19	22

Fuente: la tabla está tomada de B. R. Mitchell, con Phylis Deane, *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1962, Overseas Trade Tables 2, 3 y 12, y de B. R. Mitchell y H. G. Jones, *Second Abstract of Britsh Historical Statistics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1971, Overseas Trade Tables 1 y 5. Otra información proviene de Gordon Jackson, «Sea Trade», en John Langton y R. J. Morris, *Atlas of industrializing Britain, 1780-1914*, Londres: Methuen, 1986, Table 10.1, pág. 94, y de Werner Schlote, *British Overseas Trade from 1700 to the 1930s*, Oxford: Basil Blackwell, 1952, pág. 156-7. Las cifras para 1970-89 proceden de *Business Monitor*.

Pero la agregación en esta primera tabla encubre muchos datos. Dentro de las categorías elegidas, existen profundas diferencias en la composición de las importaciones según las diferentes fuentes. Los Estados Unidos crearon un potente sector productivo, privando al algodón puro y a los textiles británicos de su anterior posición dominante en el comercio noratlántico. Canadá y los Estados latinoamericanos, y por supuesto EE.UU., explotaron los recursos agrícolas y minerales de unos territorios que no habían sido explotados anteriormente. La madera y sus derivados, y de un modo muy destacado la pasta de madera para una industria del papel en plena expansión, los metales no ferrosos, cada vez más demandados para ciertas aleaciones en las industrias de ingeniería y armamento, el cobre, esencial para el suministro y los aparatos eléctricos, fertilizantes para un cultivo más intensivo de una tierra europea de elevado coste, el caucho —primero silvestre, luego de cauchal y, finalmente, sintético— para las cubiertas de los neumáticos de todo el mundo, todos estos productos encontraron su hueco en el comercio mundial.

El petróleo, que en su inmensa mayoría llegaba a Gran Bretaña y a su imperio, primero desde Rusia, y posteriormente desde Asia y Oriente Medio, y en la actualidad de los pozos nacionales, se convirtió en un elemento sustancial en el comercio británico internacional y en una cuestión de enorme importancia estratégica, tanto que originó serias fricciones entre Gran Bretaña y los Estados Unidos en Oriente Medio, así como entre ambos y otros exportadores latinoamericanos menos poderosos, principalmente México y Venezuela.

Se crearon nuevos mercados también para productos manufacturados. Como se había llegado a una situación en la que un país tras otro iban obteniendo niveles de renta per cápita nunca alcanzados hasta entonces en los Estados Unidos de América, cada uno de estos países empezó a demandar los instrumentos que ahorraban trabajo y condiciones de seguridad en las fábricas, las casas de labranza y los hogares que los norteamericanos habían creado. Productos tales como la máquina de coser, la segadora-trilladora (se trata de un invento argentino, no norteamericano), el automóvil, el frigorífico, la comida enlatada y las sopas de sobre siguieron el esquema del ciclo productivo de Raymond Vernon, en el que una fase de duración variable en la que la economía originaria que se exportaba a nuevos mercados extranjeros, daba paso posteriormente a la producción local de bienes sustitutivos de los anteriormente importados, a menudo controlados por compañías norteamericanas y con base

en Europa que sólo recientemente se habían expandido a nivel internacional. Estos cambios en la importancia relativa de diversos sectores que afectaban al comercio exterior británico se tratarán en el capítulo IV. Las implicaciones de las inversiones se analizarán en profundidad en los capítulos VI y VII.

Ocultos también en las estadísticas globales sobre el comercio están los grandes cambios en la orientación estratégica general y, consecuentemente, comercial. La dominación por parte de Gran Bretaña de un gran imperio colonial, así como de numerosas y nuevas dependencias tropicales, la alternancia en la política norteamericana entre el aislacionismo y el imperialismo, las implicaciones para las Américas de la exclusión por parte de Gran Bretaña del intercambio comercial con gran parte de Europa no una vez, sino en tres ocasiones distintas, durante las grandes guerras: analizar ésta y otras tendencias igualmente relevantes al nivel en el que nos estamos moviendo, conlleva grandes dificultades.

El primer paso hacia la disgregación consiste en jugar con las categorías, y analizar así el comercio británico a partir de una serie de grupos más o menos anacrónicos como los que aparecen en la tabla 2.3: uno de ellos corresponde a la actual OCDE, aunque no incluye a Japón; otro corresponde al Tercer Mundo —en cierto modo, un agregado económica y políticamente incoherente en el que están reunidos América Latina junto a gran parte de Asia y África—; un tercer grupo, menos problemático, lo constituye América Latina; el cuarto grupo lo constituye ese agregado que, si queremos ser fieles a la realidad, únicamente puede denominarse como la América *WASP-run* (blanca, anglosajona y protestante), o la América que existe al norte de Río Grande; y en quinto y último lugar, un grupo de países templados de reciente establecimiento europeo (Temp RES) del que, idealmente, se deberían haber excluido tanto la América tropical como el litoral noreste de los Estados Unidos. Toda América Latina está incluida en esta última categoría hasta 1965. A partir de esta fecha, sólo aparecen Argentina, Chile y Brasil.

La categorización aislada de las importaciones, así como la reorganización de las cifras en grupos de países gracias a un enfoque retrospectivo, no es extraño que revelen una serie de pautas nuevas aunque en cierto modo ambiguas. Resulta evidente que Gran Bretaña, tras un período —a finales del siglo XIX— de decreciente confianza en los artículos de alimentación y en las materias primas provenientes de los territorios templados de reciente establecimiento europeo en las Américas y en Austra-

lasia, pasó en poco tiempo a ser profundamente dependiente de dichos productos durante toda la primera mitad del siglo xx. Excluyamos a los industrializados Estados Unidos de este último grupo (véanse las cifras entre paréntesis en la columna final de la tabla 2.2) y demos por válida la preeminencia, que pronto demostraremos, de los países de la zona templada en las cifras para América Central y América del Sur en los años anteriores a 1970, y el significado se nos revelará de inmediato.

Tabla 2.3
Importaciones, como porcentaje de las importaciones británicas totales, por regiones, 1860-1965

Año	«OCDE»	«Tercer Mundo»	América Latina	«WASP-América»	Temp. R.E.S. Incl. (excl.) EE.UU.
1860	67	33	6	24	33 (12)
1870	65	35	7	20	28 (11)
1880	73	27	5	30	37 (10)
1890	77	23	4	27	34 (10)
1900	80	20	6	31	42 (15)
1910	70	30	10	22	39 (21)
1920	66	34	10	34	52 (23)
1930	70	30	10	19	38 (23)
1940	62	38	10	40	64 (38)
1950	58	42	9	16	39 (30)
1960	63	37	7	22	37 (24)
1965	67	33	5	20	34 (22)
1980	76	23	2	14	19 (7)
1989	87	12	1	13	16 (5)

Fuente: la misma que para la tabla 2.1
Nota: la «OCDE» supone aquí un concepto bastante amplio de Europa, pues incluye a Rusia, los Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. «Tercer Mundo» incluye el resto, incluido Japón.

A partir del cambio de siglo, no antes, Gran Bretaña se fue mostrando más y más dependiente del comercio litoral a larga distancia para poder alimentar a su población. Esto hizo que la seguridad del transporte marítimo atlántico y la cooperación económica de los principales Estados americanos llegase a ser vital para su supervivencia en el caso de que se viera desafiada, como lo fue en muy poco tiempo, por otro gran poder

naval. Mancur Olson ha elogiado la importancia de la eficacia administrativa para que Gran Bretaña pudiera hacer frente a las pérdidas debidas al comercio por mar, producidas por los ataques de los submarinos durante las dos guerras mundiales hasta un extremo en el que los principales países beligerantes, incluida Gran Bretaña, habían calculado que aseguraba su derrota. Pero la producción agrícola nacional desempeñó su papel, y el movimiento de protesta de los agricultores nunca perdió totalmente su influencia en el gobierno después de la guerra, incluso cuando se reanudaron las importaciones.

Pero repentinamente, después de 1960, los británicos abandonaron esta estrategia. El comercio con las zonas templadas de reciente establecimiento europeo, el grueso de las importaciones provenientes de Canadá, Australia y Nueva Zelanda, y una parte importante de las importaciones provenientes de América Latina y los Estados Unidos decayeron rápida y notablemente. La cifra récord de un 64 por ciento alcanzada durante la guerra descendió hasta constituir un tercio del total de las importaciones británicas durante el período de posguerra. A partir de entonces, y bajo el impacto de la política agrícola comunitaria de la Comunidad Europea, decayó a un humilde 16 por ciento. Este declive, aunque ha sido pronunciado, falsea la situación real. Exclúyanse las importaciones provenientes de Estados Unidos, que empezaron siendo primordialmente productos alimenticios y materias primas, pero que ahora se componen básicamente de productos manufacturados, y la cifra es un humilde cinco por ciento.

Volviendo a las exportaciones británicas, el rasgo más destacado es el constante desequilibrio que, desde principios del siglo XIX hasta el momento presente, se desprende del déficit en el balance comercial británico con Norteamérica y Europa, la actual OCDE. Uno tiene la impresión de que a medida que fue creciendo su nivel de industrialización, estos países fueron sustituyendo una serie de productos que anteriormente se importaban de Gran Bretaña. Esta caída en la importancia relativa para Gran Bretaña de unos mercados de exportación particulares fue especialmente significativa en el caso de los Estados Unidos entre 1812 y 1840, fecha tras la cual se produjo una importante recuperación. La guerra de 1812 y sus consecuencias explican dicha caída, el posterior *boom* en la construcción del ferrocarril y la demanda de raíles de acero a que dio lugar. El papel destacado de Europa como destinatario de los productos británicos sigue una pauta bastante diferente. En este caso, tam-

bién se produjo una fuerte caída a principios del siglo XIX, a partir del tal vez aparentemente nada representativo quinquenio de 1816-20, el cual se asocia en términos generales con la industrialización sustitutiva de las importaciones, pero de ahí en adelante se produjo un estancamiento durante el cual Europa absorbía alrededor de un tercio del total de las exportaciones británicas —un sector con un rápido crecimiento—, cifra que ha aumentado a grandes pasos en los últimos 20 años hasta alcanzar casi un 60 por ciento, un porcentaje que seguía manteniéndose por detrás del volumen de productos europeos en las importaciones británicas.

Tabla 2.4
Exportaciones a diversas regiones como porcentaje de las exportaciones totales de productos nacionales desde el Reino Unido, 1820-1965

Año	«OCDE»	«Tercer Mundo»	América Latina	«WASP-América»	Temp. R.E.S. Incl. (excl.) EE.UU.
1820	72	28 *	8	27	35 (24)
1830	64	36	14	21	36 (20)
1840	56	44	11	14	29 (20)
1850	62	36	10	26	40 (19)
1860	55	45	9	18	34 (19)
1870	60	40	9	17	31 (17)
1880	59	41	8	17	33 (19)
1890	57	43	11	15	35 (23)
1900	60	40	8	10	27 (20)
1910	55	45	12	12	32 (25)
1920	53	47	8	9	24 (18)
1930	56	44	10	11	30 (25)
1940	49	51	10	18	44 (35)
1950	57	43	8	12	37 (31)
1960	60	40	5	16	32 (22)
1965	65	35	4	16	29 (18)
1970	66	24	4	15	27 (15)
1980	75	22	2	11	16 (7)
1989	81	17	1	15	19 (6)

Fuente: la misma que en la tabla 2.1.
* Se presupone que la partida de exportaciones británicas dirigidas a las Indias occidentales se mantuvo constante entre 1820 y 1830.

Esta aparente caída en los mercados de los rivales industriales plantea una pregunta: qué mercados sustitutivos podían encontrar los británicos para sus productos. La respuesta es que ellos dependieron de diversos mercados en distintas épocas. La India fue una solución para las tensiones existentes, pero su importancia decayó cuando se alcanzó la autonomía de los aranceles y se planteó el tema de la independencia. Australia y Nueva Zelanda fueron de vital importancia en las décadas centrales del siglo XX. América Latina supuso un desahogo nada desdeñable entre el momento de la independencia y mediados del siglo XIX, momento en el que las tablas dieron un giro radical y Gran Bretaña empezó una vez más a volcarse en la OCDE durante el período posterior a 1945, lo que le proporcionó destacados éxitos en algunos mercados europeos y en los Estados Unidos.

América en contexto

Las anteriores reflexiones sobre la distribución del comercio exterior británico proporcionan *prima facie* respuestas para una serie de preguntas acerca de la importancia comercial que para Gran Bretaña han tenido distintas partes del mundo en los últimos 200 años. Desde estas reflexiones resulta evidente que las relaciones entre Gran Bretaña y Norteamérica, y especialmente con los Estados Unidos, han sido siempre más relevantes que las relaciones con América Latina. En concreto, las cifras globales proporcionan un contexto dentro del cual es posible analizar en mayor profundidad la importancia que para las empresas británicas tuvo el comercio de una serie de productos concretos con ciertas economías americanas.

Para completar esta exposición debemos decir algo más sobre el destacado papel dentro de la categoría globalizadora por excelencia, América Latina, del comercio británico con respecto a unas repúblicas concretas. No debemos olvidar la importancia del comercio británico con relación al comercio exterior global para aquellos Estados americanos más estrechamente ligados a Gran Bretaña. El comercio se estudia aquí tanto por su papel fundacional con relación a la inversión extranjera directa como en sí mismo, dado que fue el medio más importante que emplearon los británicos para influir en la vida económica de América. Por ello nos centraremos especialmente en los 50 años que median entre 1860 y

1910, período en el cual los británicos hicieron, por vez primera, importantes inversiones directas en las economías de América. La tabla 2.5 muestra las importaciones británicas desde cada uno de los principales países latinoamericanos como un porcentaje del total de las importaciones británicas provenientes de América Latina.

Tabla 2.5
Importaciones británicas procedentes de diversos países latinoamericanos, 1860-1910, en porcentajes de las importaciones británicas totales

	1860 %	1890 %	1910 %
Argentina	8	26	44
Brasil	16	28	26
Chile	18	22	8
Cuba	23	1	4
Perú	18	7	5
Resto de América Latina	17	18	12

Fuente: la misma que en la tabla 2.1

Veremos producirse grandes cambios en el tiempo. En las décadas centrales del siglo XIX, por ejemplo, Cuba y Perú juntos aportaron más del 40 por ciento de todos los productos importados por Gran Bretaña desde América Latina, una época en la que la dependencia de la industria textil de Lancashire con respecto al algodón puro proveniente de los Estados sureños de Estados Unidos era total, y las importaciones de azúcar jamaicano crecían, hasta la década de 1830, hasta unos niveles que nunca más volverían a rozarse. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, tres cuartas partes de las importaciones británicas procedentes de América Latina provenían exclusivamente de tres repúblicas: Argentina, Brasil y Chile, y la industria textil de Lancashire, y con ella el sur americano, empezaban a decaer. Era muy poco lo que los compradores británicos no hubieran podido obtener del resto del subcontinente a un precio mínimamente más elevado.

Centrándonos ahora en el comercio británico con Argentina a largo plazo, la importancia de esta relación bilateral se muestra evidente. Las

importaciones británicas desde Argentina, que no habían superado el diez por ciento de las importaciones totales provenientes de América Latina, suponían un cuarto del aún más modesto total alcanzado en 1890, cuando los cereales y la carne congelada empezaban a hacer sombra a las pieles y la lana. Aunque en 1920 alcanzaron el punto culminante con casi dos tercios del total, los productos argentinos nunca supusieron menos de un tercio de las importaciones británicas desde América Latina antes de la década de 1960, fecha en la que su comercio global con la región había, no obstante, cesado de tener un peso importante. La pauta para las exportaciones británicas, aunque ligeramente menos extremada, es similar. Argentina absorbía regularmente entre una cuarta parte y la mitad de todas las exportaciones británicas en América Latina entre 1890 y 1960. Desde el punto de vista de los argentinos, en 1910 Gran Bretaña era el destinatario del 26 por ciento de sus exportaciones y la fuente de un 41 por ciento de sus importaciones. Aquí parece existir una relación que, durante la primera mitad del siglo XX, tuvo gran importancia para ambos países.

El comercio con las Indias occidentales seguía siendo importante para los británicos, aunque claramente había dejado de ser lo que fue en la primera mitad del siglo XIX. A pesar de una cierta recuperación a mediados del siglo XX, nunca recuperó su antigua importancia. Desde la perspectiva del Caribe, la relación no era más que una abyecta dependencia y un declinar que sólo se modificó, y de un modo muy gradual, con el desarrollo de un comercio más potente y unos vínculos inversores con los Estados Unidos y Canadá. Las exportaciones jamaicanas estuvieron en un declive absoluto durante las décadas centrales del siglo, y descendieron desde un 44 por ciento del PIB en 1832, a una cifra que se estancó alrededor de un 20 por ciento en la década de 1930. Ello desembocó en unas elevadas cifras de paro y subempleo, lo que obligó a muchos a emigrar a Gran Bretaña y a los Estados Unidos.

Un tercer caso, las relaciones comerciales entre Gran Bretaña y los Estados Unidos, es más complicado porque en parte constituyó la última floración de una vieja relación colonial no muy diferente de la que existió entre Gran Bretaña y las Indias occidentales. Los distintos cultivos siguieron vías diferentes, y el sistema de plantación de los Estados sureños de la Unión, típico del siglo XVIII, aguantó bien hasta el siglo XIX debido a la fuerte demanda de algodón puro desde las fábricas de tejidos en Lancashire. Pero esto no fue todo. A principios del siglo XIX, los Es-

tados Unidos continuaron siendo una importante salida para la maquinaria y los textiles británicos y, posteriormente, para los raíles de acero. A partir de entonces, y aunque siguió siendo una fuente importante de materias primas y, de modo creciente, de productos manufacturados hasta bien entrado el siglo XX, los Estados Unidos cesaron durante un tiempo de ser tan centrales como lo fueran en el pasado como destinatario de las exportaciones británicas. El modelo comercial dio un giro a partir de la década de 1950, a raíz de que los participantes empezaran a sustituir los productos locales por otros exportados y de que los británicos empezaran a disfrutar del éxito en la exportación de bienes tradicionales como el Harris Tweed, los whiskies escoceses y los automóviles Jaguar.

América Latina, que fue de gran importancia para Gran Bretaña en el siglo XIX tanto como fuente de sus importaciones y como destinatario de diversas exportaciones, se hizo doblemente importante como abastecedor de productos alimenticios en la primera mitad del siglo XX. Pero desde 1950, el comercio en ambas direcciones ha quedado reducido prácticamente a cero. Norteamérica siguió la misma pauta que América Latina como suministrador de materias primas a Gran Bretaña durante el siglo XIX, pero a un nivel tres o cuatro veces mayor. La diferencia disminuye cuando se examinan las exportaciones británicas, en las que Norteamérica aparece como un mercado más importante que América Latina en el siglo XIX, y con una importancia similar durante la primera mitad del siglo XX. Desde entonces, sin embargo, el comercio entre Gran  Bretaña y Norteamérica no ha sufrido un colapso equiparable en magnitud y rapidez al sufrido por el comercio británico con América Latina. Ello se debe, aunque las cifras globales que ofrecemos no lo reflejan, a que Gran Bretaña y los Estados Unidos han convertido su comercio en un intercambio de productos y elementos manufacturados, gran parte del cual consiste en un comercio entre las distintas compañías producto de los fuertes flujos de doble sentido de inversiones extranjeras directas que se describirán en el capítulo III. La única economía americana que conserva una importancia estratégica para amplios sectores de la economía británica después de dos décadas como miembro de la Comunidad Europea son los Estados Unidos de América. Esta excepción ha dividido al Partido Conservador en el poder, por una serie de pugnas surgidas a raíz de posturas antiamericanas, antifrancesas y, con menos frecuencia, antialemanas en las clases dirigentes británicas, de lo que hablaremos con más detalle en la Tercera Parte.

Gran Bretaña como socio comercial

Visto desde la otra orilla del Atlántico, el comercio con Gran Bretaña durante el siglo XIX tuvo con frecuencia mayor peso en la opinión pública de lo que justificó su contribución real al mercado. A veces, ello se debió a los balances comerciales negativos durante el período de liderazgo productivo británico. En el caso de Venezuela, por ejemplo, en muy pocas ocasiones Gran Bretaña absorbió más de un diez por ciento de las exportaciones locales durante el siglo XIX. Las exportaciones británicas de productos manufacturados alcanzaron un volumen notablemente más elevado. El hecho de que el desequilibrio se subsanase gracias a los beneficios en libras esterlinas que Venezuela extraía de sus exportaciones a las Antillas Británicas, y por la existencia de una moneda fuerte en los Estados Unidos, Francia y Alemania, no impidió que se despertara un profundo malestar con respecto a los comerciantes británicos. Éstos, tras desempeñar un destacado papel en las primeras décadas, fueron dejando paso a los alemanes a finales del siglo, en parte debido a un boicot político. Hubiera sido de esperar que Jamaica, como colonia británica, hubiese seguido dependiendo del comercio con Gran Bretaña. La isla absorbía el 78 por ciento de sus importaciones de Gran Bretaña en 1832, cifra que fue superada por los Estados Unidos en 1910 pero, 20 años más tarde, la participación británica en las importaciones jamaicanas quedó reducida a un 28 por ciento. Canadá era un serio competidor para las exportaciones británicas, y se fue haciendo poco a poco con una cuarta parte de las exportaciones jamaicanas, una cifra muy poco inferior a la británica.

En Canadá, una vez más parte del Imperio, aunque con un gobierno propio, Gran Bretaña no fue superada como principal destinatario de las exportaciones canadienses hasta después de la Primera Guerra Mundial, situación que se vio brevemente invertida a finales de la década de 1930 y principios de 1940. En la década de 1950, más de la mitad de las exportaciones canadienses se dirigían regularmente a los Estados Unidos y alrededor de una cuarta parte a Gran Bretaña. A principios de los años 80, la contribución de los Estados Unidos era de dos tercios y mostraba una tendencia al alza; la británica, un tres por ciento y con tendencia a la baja. Las importaciones canadienses siguieron una pauta similar. En Canadá, los Estados Unidos ya habían superado a Gran Bretaña a finales del siglo XIX, y han continuado cubriendo dos tercios o más de las necesidades anuales de Canadá desde 1914. Gran Bretaña, aunque relegada,

siguió aportando alrededor de dos quintas partes de las importaciones canadienses a finales del siglo XIX. Pero en los años 50, esta cifra descendió hasta una quinta parte, y desde que Gran Bretaña entró a formar parte de la Comunidad Europea la cifra se ha mantenido estabilizada en un tres por ciento.

En el mayor mercado americano, los Estados Unidos, las exportaciones británicas experimentaron un declive relativo paralelo. Su participación en el mercado descendió desde un 41 por ciento a principios de la década de 1860 hasta un 20 por ciento en la primera mitad de la década de 1890. Gran Bretaña fue desplazada por vez primera como principal suministrador de bienes a los Estados Unidos durante la década de 1870. Sin embargo, en este caso Gran Bretaña continuó siendo un importante mercado para las exportaciones de los Estados Unidos.

En la mayoría de las repúblicas, los Estados Unidos fueron ganando terreno poco a poco a Gran Bretaña tanto como mercado para las exportaciones como una fuente de importaciones. Este ritmo aumentó en el siglo XX, y la posición de Gran Bretaña se ha ido deteriorando a un ritmo acelerado a partir de 1914. Ello se debió en parte a que Gran Bretaña se mostró cada vez más preocupada por la guerra y por el valor estratégico del Imperio. Pero también fue decisivo el hecho de que los Estados Unidos sufrieron su propio revés imperialista, ejemplificado en su posición en la guerra con España en el cambio de siglo. Los sucesivos gobiernos de Estados Unidos, a partir de la década de 1890, se propusieron decididamente eliminar a Gran Bretaña de los mercados americanos. El bilateralismo de mediados de la década de 1930, el sistema de préstamo y arriendo de los años 40 y la retirada final de Gran Bretaña a Europa en los años 70, crearon una serie de oportunidades para acelerar el proceso. Por ejemplo, en Brasil —uno de los mercados latinoamericanos más importantes— los exportadores británicos y norteamericanos estaban igualados en 1933 con un 19 y un 21 por ciento, respectivamente, de las importaciones brasileñas. Una década después, en 1942, la participación británica había descendido a un seis por ciento, mientras que la de los Estados Unidos había crecido hasta un 53 por ciento.

Pero este relativo declive a largo plazo, debe ser considerado en su justa proporción. El comercio británico en 1912, tomando las importaciones y las exportaciones juntas, continuaba siendo decisivo para los principales socios comerciales americanos de Gran Bretaña y constituía un 28 por ciento del comercio argentino, un 30 por ciento del canadiense

y un 20 por ciento del estadounidense (importaciones más exportaciones). Se trataba de una relación de enorme importancia para una economía abierta como la de Canadá, en la que la relación del comercio exterior con respecto al PNB (producto nacional bruto) se mantenía estable entre un 30 y un 40 por ciento. Tenía una relevancia mucho menor para los Estados Unidos, pero aun así, no era en absoluto despreciable.

Conclusiones

De la anterior exposición, se deduce que el Atlántico —un muy extenso Atlántico que se extiende hasta las costas occidentales de América— no ha sido en ningún momento un lago británico ni tampoco el foco exclusivo de la atención británica. Gran Bretaña, que siempre ha sido una economía muy abierta y la principal fuerza en el comercio mundial durante todo el siglo XIX, ha comerciado ampliamente con Europa y con el Este, así como con América, y algunas de sus relaciones bilaterales con estas regiones han sido por lo menos tan importantes para el socio dependiente como cualquier relación anglo-americana. Por su parte, los americanos han comerciado entre ellos con otros europeos y, últimamente, con Asia. Incluso en la última fase autárquica del largo período en el que Gran Bretaña fue el mercado líder por sus exportaciones, los Estados Unidos nunca fueron comercialmente dependientes de Gran Bretaña como lo fue la India con el ascenso del Raj, y ninguna de las economías occidentales menores y más abiertas dependieron jamás de Gran Bretaña, como lo hizo Sudáfrica en vísperas de la Gran Guerra, para más de tres cuartas partes de su comercio exterior.

Resulta fácil, especialmente en el período posterior a 1945, buscar en las cifras el rápido crecimiento internacional con relación a la producción mundial, y del comercio de la OCDE en relación con el comercio mundial total, y deducir que dado que la mayor parte de las economías pertenecientes a la OCDE se encuentran en la Europa noroccidental y en Norteamérica, el flujo comercial a través del Atlántico Norte ha decaído de un modo masivo. De hecho, las exportaciones consignadas por las principales economías industrializadas atlánticas entre sí crecieron desde un 63 por ciento de las exportaciones del mundo no comunista en 1948 hasta un 71 por ciento a finales del largo *boom* posbélico en 1970.

Las cifras que se muestran evidencian que cualquier inferencia de ese

tipo sería falsa, y que una gran parte del comercio entre los países de la OCDE es simplemente la continuación de una tendencia a largo plazo de las economías de la Europa occidental a comerciar entre sí acentuada actualmente por la formación de la Comunidad Europea. De hecho, las exportaciones de los seis Estados miembros originales ascendían a la modesta cifra de un 30 por ciento de las exportaciones de las economías no comunistas en 1958, pero éstas han ascendido hasta un 49 por ciento en 1970, fecha en la que la mayor parte del comercio exterior restante de los Seis era con África, Oriente Medio y el resto de Europa. De modo similar, las exportaciones de los Estados Unidos al hemisferio occidental creció más rápidamente que las dirigidas a Europa o Japón después de 1963, lo cual ha llevado a muchos a concluir que, tras una fachada de multilateralismo e ideología liberal, el mundo industrializado se estaba decantando a marchas forzadas por unos bloques comerciales mutuamente excluyentes. Lo único cierto es que dichas tendencias se han acentuado en los últimos 20 años.

Por contraste, otra gran inferencia que podría hacerse a partir de esta exposición, a saber, que el declive del comercio entre Gran Bretaña y América Latina en las últimas décadas es sencillamente parte de una marginalización más general de ciertas economías menos industrializadas e industrializadas en el comercio mundial, está sustancialmente justificada. Ello explica por qué de los cuatro grupos principales de participantes en las relaciones anglo-americanas —los indios occidentales, los latinoamericanos, los norteamericanos y los propios británicos— los dos primeros son los que han adoptado recientemente la perspectiva más pesimista del pasado, aunque probablemente los norteamericanos les han superado en la oposición nacionalista a los británicos desde 1800. Con razón o sin ella, se ha atribuido gran parte de la responsabilidad por la desastrosa experiencia de las repúblicas latinoamericanas en la comercialización de productos primarios, por su estructura social regresiva y por los repetidos fracasos a la hora de crear flujos comerciales intra-latinoamericanos sólidos y duraderos, a las relaciones con Gran Bretaña existentes en el pasado, como a una serie de vínculos más recientes con los Estados Unidos.

Por todo ello, el Atlántico fue, al menos hasta la década de 1950, un área de creciente importancia en el comercio mundial durante una época en la que el comercio en sí mismo estaba creciendo con relación al volumen de producción mundial. Dicho esto, el comercio británico con América estaba excesivamente focalizado en sólo cuatro economías: Ar-

gentina, Brasil, Canadá y los Estados Unidos. Por el contrario, los viejos vínculos con Perú y el Caribe disminuyeron, en parte como respuesta a su relevancia marginal con respecto a las necesidades británicas y en parte como consecuencia de la presión ejercida por la expansión norteamericana. Además, pronto veremos, a través del análisis de las inversiones británicas que haremos en el capítulo III, que, junto a la concentración del comercio británico dentro de los límites de América a finales de siglo, se daba una concentración similar de inversiones. Por ello, aunque nos referiremos a otros países esporádicamente en posteriores capítulos, estos cuatro van a ser el centro de nuestra atención.

Al analizar estos desarrollos desde las costas occidentales del Atlántico se nos muestra con toda claridad el hecho de que la presencia británica en los Estados Unidos, aunque tuvo su importancia para los comerciantes e inversores británicos, se complicó por la oposición nacionalista y fue, en todo caso, insignificante en relación con el volumen de la economía nacional. En Canadá, al igual que en América Central y en el Caribe, las relaciones con Gran Bretaña se vieron ensombrecidas desde finales del siglo XIX por la clara conciencia del poder y la riqueza de los Estados Unidos. Fue más al sur, en el cono sur de América Latina, pero sobre todo en Argentina, donde Gran Bretaña mantuvo intacta su reputación hasta este siglo. En el período de entreguerras, el comercio británico únicamente con Argentina supuso más de la mitad del comercio británico con América Latina. Los argentinos libraron sus grandes batallas con Gran Bretaña por la liberación económica hasta la tardía fecha de 1940, pero los mexicanos, e incluso los jamaicanos y los canadienses, renunciaron a dicha liberación a causa de la posición de ogro adoptada por el imperialismo *yankee.* Sin embargo, incluso desde este último reducto, el poder británico demostró estar acabado. El informal imperio comercial e inversor surgido en el Río de la Plata decayó a una extraordinaria velocidad, dejando apenas huellas en la memoria colectiva.

Este declive, que formaba parte de un declive más general de las relaciones británicas con los territorios de reciente establecimiento británico, con Australia y con Sudáfrica, así como con Canadá y Argentina, fue consecuencia de la tardía y vacilante resolución británica de 1973, bajo el mandato de Edward Heath, de entrar en el Mercado Común Europeo. Por ello quedaba únicamente una relación anglo-americana significativa, la relación con los Estados Unidos, la cual se ha mantenido tenazmente hasta la actualidad.

Capítulo III
INVERSIONES

La posición británica

El tema central de este libro son las inversiones extranjeras directas de Gran Bretaña, definidas éstas como el ejercicio de control por parte de residentes británicos sobre bienes productivos en el extranjero. En este capítulo y en el precedente, se está realizando un análisis del gran volumen global, así como de la dirección seguida por el comercio internacional como preparación para un análisis más integrado de cada uno de los sectores que llevaremos a cabo en el capítulo IV, el cual, a su vez, preparará el terreno para un examen detallado de las compañías que se formaron en los puntos de unión más importantes del comercio y las inversiones y que realizaremos en la Segunda Parte.

No obstante, incluso analizadas aisladamente, las cifras sobre las inversiones británicas en el extranjero no son del todo ciertas. Por una razón, estimaciones carentes de toda ambigüedad no existen más que para el siglo XX. Para el siglo XIX, no tenemos otro recurso que tratar de saber qué parte de las cifras globales, incluidas las masivas inversiones de cartera, pueden ser consideradas inversiones directas, y las opiniones de los académicos, en este punto, han variado profundamente en los últimos 20 años.

En segundo lugar, las conexiones entre las inversiones y el comercio que surgen del tratamiento por sectores que se incluye en el capítulo IV no son constantes a lo largo de todo el período. A grandes rasgos, hasta 1914, el crecimiento de las inversiones extranjeras seguido de la dominación británica en ambas áreas de actividad en la época del nacimiento del comercio internacional, ambas eran complementarias. Después de

1914, el crecimiento de las inversiones en la industria de las manufacturas sustitutivas de las importaciones en los países de establecimiento europeo significó que las inversiones extranjeras directas pasaron a ser, hasta cierto punto, un sustitutivo del comercio. A partir de 1970, la integración internacional de la producción condujo al comercio, que actualmente se produce en su mayor parte entre las distintas empresas, que una vez más crece prácticamente al mismo ritmo que las inversiones y que hoy en día es más una función de las inversiones que al contrario, función que está determinada en gran medida por las estrategias competitivas de las principales compañías internacionales.

En términos más concretos, la mayor parte de las primeras inversiones directas fueron ideadas y llevadas a cabo por comerciantes, y se produjeron en los sectores secundarios de sus actividades comerciales, principalmente en el ferrocarril, pero también en el transporte fluvial, en el proceso de almacenamiento, en las mejoras portuarias, en los servicios urbanos, los préstamos a largo plazo concedidos a los productores y la propiedad directa de minas, ranchos y plantaciones, mientras que durante el siglo XX, las inversiones directas en el extranjero han sido en muchos casos iniciativa de los empresarios y de las compañías que se establecieron inicialmente en su país de origen y que tenían previsto implantar procesos y productos nuevos por todo el mundo. La gran excepción, las plantaciones y las industrias extractoras, a pesar de que continuaron siendo la base de algunas de las grandes compañías transnacionales, confirma la regla. Las grandes compañías petrolíferas, mineras y de las plantaciones de principios del siglo XX habían concedido hacia 1980 la propiedad de la producción a sus antiguos Estados colonizadores, concentrándose a partir de entonces en la explotación y el desarrollo, y en los procesos contracorriente de refinamiento, fabricación y distribución.

Se entenderá entonces que, por estas razones, las cifras para las inversiones británicas en el extranjero no puedan ser honestamente incluidas en una única categoría desde 1800 hasta la actualidad y, consecuentemente, dichas series se han recopilado en muy pocos casos.

El primer *boom* del siglo XIX en lo que se refiere a los préstamos británicos a las Américas se produjo en el período inmediatamente posterior al fin de las guerras francesas y de las luchas por la independencia en los países latinoamericanos. Londres concedió alrededor de 17.000.000 de libras en préstamos a largo plazo a diversos gobiernos que habían obtenido recientemente la independencia, aunque algunos

de dichos préstamos no se llevaron a efecto. En cuanto a las iniciativas económicas, Henry English, en un ensayo escrito cuando la burbuja ya había explotado, encontró apenas dos docenas de sociedades anónimas británicas que aún seguían funcionando al otro lado del Atlántico. Según sus cálculos, se invirtieron 186.000.000 de libras en las compañías mineras de América Latina, otras 72.500 libras en otros sectores y 212.000 en la Norteamérica británica —casi todo este capital se invirtió en la Hudson's Bay Company—, pero estas cifras, sin duda alguna, subestiman el volumen financiero en el continente bajo control británico, gran parte del cual estaba organizado en forma de sociedades de responsabilidad ilimitada. En el caso de que fueran ciertas para las sociedades, ello implicaría una elevada tasa de mortalidad en las compañías mineras anglo-latinoamericanas, la cual ascendió hasta 3,5 en Londres a mediados de la década de 1820. Y aunque no es posible ofrecer ninguna cifra, los datos anecdóticos sugieren que, de las numerosas casas comerciales que se establecieron con enorme optimismo entre 1806 y 1825 y que escaparon al control británico, muy pocas han sobrevivido, y menos aún han prosperado. Las fortunas de sus fundadores, que tenían mayores posibilidades de crearse con la tierra que con el comercio, se basaban, en cualquier caso, en la acumulación local más que en el capital importado, y sus vínculos con el país de origen fueron en muchos casos profundamente inoperantes, al menos durante los siguientes 20 años.

A finales de siglo, la situación varió radicalmente. Los beneficios británicos provenientes de las inversiones en todo el mundo —de cartera y directas— incluyendo la banca y las compañías de seguros, se calcularon para 1893 —un año muy poco representativo por otro lado— en 85.300.000 libras. Asumiendo de un modo bastante arbitrario un volumen medio de devoluciones de un 4,5 por ciento, ello implicaría una tasa de mercado de alrededor, dos billones de libras. Estas cifras se corresponden con las estimaciones sobre el volumen total de préstamos para 1913, un año crucial en el último gran ciclo inversor antes del estallido de la Gran Guerra en el que se alcanzó una cifra récord de alrededor de cuatro billones. La tabla 3.1 proporciona una confirmación global de esta descripción del volumen de inversiones extranjeras, que crecía a un ritmo exponencial y que resultó de gran importancia para el *stock* nacional bruto de capital fijo durante el último cuarto del siglo XIX.

¿Qué proporción de estas inversiones británicas fueron directas? ¿Qué proporción se dirigió a las repúblicas americanas, a Canadá y a Brasil?

Tabla 3.1
Volumen de capital nacional y exterior británico, 1815-1913, al precio corriente

Año (1)	GDK (2)	ANFI (3)	(3) como % de (2) (4)
1815	—	55	—
1830	—	171	—
1860	3.380	470	14
1870	3.960	838	21
1880	4.750	1.360	29
1890	5.010	2.109	42
1900	6.650	2.607	39
1910	7.310	3.582	49
1913	8.500	4.224	50

Abreviaciones: GDK = volumen de capital fijo nacional bruto al valor de reemplazo corriente; ANFI = préstamos netos acumulados al extranjero.

Fuente: Michael Edelstein, *Oyerseas Investment in the Age of High Imperialism: the United Kingdom, 1850-1914,* Londres, Methuen, 1982, tabla 2.5, página 27.

John Dunning, uno de los más eminentes investigadores de las inversiones británicas en el extranjero en el siglo XX, ha tratado de encontrar algo que se asemeje a las modernas inversiones extranjeras directas (DFI) a partir de las cifras globales para las inversiones extranjeras en vísperas de la Gran Guerra. Su definición de inversión directa es la de «empresas o plantas industriales filiales en las que bien un solo individuo o bien un grupo de inversores no residentes poseían una mayoría o una minoría sustancial de los intereses de las acciones, o bien empresas que eran propiedad o estaban controladas por una primera generación de expatriados que habían emigrado anteriormente», un concepto tal vez excesivamente inclusivo que producía un volumen neto de deuda internacional a largo plazo de un 35 por ciento. Su criterio es ineludiblemente aplicable a ciertas empresas propiedad de expatriados que recibieron una insignificante inversión inicial por parte de Gran Bretaña, que no remitieron beneficios y que nunca fueron controladas desde Gran Bretaña. Sin embargo, a esos casos podrían contraponerse las inversiones británicas directas no contabilizadas: las pequeñas empresas agrícolas organizadas en torno a una hacienda familiar que nunca cotizaron en bolsa pero

que estaban bajo el control de expatriados que habían regresado o por el tipo de talleres fabriles sobre los que Adolfo Dorfmann, historiador pionero de la industrialización argentina, llamó la atención en su planilla de Fawcett, Preston y Cia., fabricantes de maquinaria y proveedores de calderas para el azúcar impulsadas por vapor, quienes elevaron un proyecto al Congreso en favor de la manufactura en Argentina en 1878. Se trataba claramente de un antepasado de Fawcett Engineering Ltd. de Bromborough, cuyos registros conservados sugieren la idea de que ya en la década de 1890, su tarea consistía en suministrar maquinaria de encargo, más que directamente, a través de empresas de importación-exportación como Isaac & Samuel o Frederick Huth, pero que pudieron tener durante una época un taller para el mantenimiento y la reparación de la maquinaria, desaparecido hace mucho tiempo, en San Miguel de Tucumán.

Las estimaciones de Dunning, que aparecen en la tabla 2.2, muestran una cifra total para las DFI mundiales de 143 billones de dólares, o 2,9 billones de libras según el curso de cambio. Por partidas, los británicos ocupan un lugar preeminente, aunque no por un margen tan amplio como el de las estadísticas para el total de las inversiones extranjeras. Además, y por contraste con estas cifras, son los Estados Unidos y no Francia quienes ocupan el segundo lugar.

Este crecimiento de las inversiones británicas y, especialmente, los posteriores flujos de fondos norteamericanos y europeos, no se produjeron de un modo progresivo, sino a través de una serie de oleadas de dependencias, cada una de las cuales culminó en un período de eufórico entusiasmo especulativo y en una crisis. Merece la pena tener muy presente esta periodicidad, ya que ayuda a dar sentido a muchas de las cifras que se dan en los siguientes capítulos. Los tres momentos culminantes de mayor importancia en el período anterior a 1914 son 1872, 1889 y 1913. Los ciclos anteriores en los que las inversiones directas destacaron, aunque de un modo menos acusado, tuvieron su punto culminante en 1825, 1837, 1857 y 1866. Durante el siglo XX, las dos grandes guerras, los radicales cambios políticos y los cambios en el estilo predominante de las inversiones extranjeras ensombrecen en cierta medida el cuadro. Los préstamos privados a la vieja usanza, que ahora provenían principalmente de los Estados Unidos, alcanzaron su punto más alto a finales de la década de 1920, a lo que siguió la depresión a nivel mundial. Durante la recuperación que se dejó sentir a partir de mediados de la década de 1930, se produjeron abundantes inversiones extranjeras directas, espe-

cialmente entre las principales potencias dentro de sus esferas de influencia económica, desde que países de segundo orden —Canadá, Australia, Argentina, Brasil, entre otros— optaron por las estrategias de industrialización sustitutivas de las importaciones.

Tabla 3.2
Inversiones extranjeras directas, 1914, según país de procedencia

País	Billones de dólares americanos	%
Reino Unido	6,5	46
EE.UU.	2,7	19
Francia	1,8	12
Alemania	1,5	11
Resto del mundo	—	12

Fuente: J. H. Dunning, «Changes in the Level and Structure of International Production: the last one hundred years», en Mark Casson, ed., *The Growth of International Business,* Londres: George Allen & Unwin, 1983, 85-7.

Siguiendo el ritmo de 1946, se produjo un increíble aumento en las inversiones extranjeras directas, especialmente en las manufacturas, proceso en el cual las compañías norteamericanas ocuparon una posición dominante hasta mediados de los años 60, los europeos les relevaron en los 20 años siguientes y Japón no lo haría hasta los años 80. Las inversiones al viejo estilo en las industrias extractoras, en las plantaciones, en la banca, en los seguros y en los servicios públicos se mantuvieron hasta el siglo XX, pero fueron gradualmente apartadas por las expropiaciones en los países colonizadores durante lo que hoy, en retrospectiva, llamaríamos el gran período de gestión estatal en las economías nacionales, desde aproximadamente 1914 hasta 1980. Desde entonces, se ha producido una considerable «desnacionalización» de empresas de servicios públicos y de otras empresas públicas en toda Europa y América, la cual se ha visto acompañada en ciertas ocasiones por una reanudación de las inversiones extranjeras en estos sectores, como por ejemplo el capital español en la industria de las telecomunicaciones argentina o el capital francés en el abastecimiento de agua a Gran Bretaña.

Además de proporcionar las principales fuentes de las inversiones extranjeras directas hasta 1914, Dunning aporta las cifras de las DFI según los destinos. Estas cifras se muestran en la tabla 3.3. Por ellas vemos que las economías americanas, que absorbieron cerca de la mitad de las DFI agregadas hasta 1914, tenían una especial importancia para las sociedades industriales, extractoras y de servicios que se estaban expandiendo en esta dirección. Especial relevancia tuvieron Canadá y las repúblicas de Argentina, México, Brasil y los Estados Unidos, que juntas se llevaron la partida mayor.

Tabla 3.3
Inversiones extranjeras directas en el mundo, según destinos, 1914

País	Billones de dólares americanos	%
América Latina	4,6	33
Asia	3,0	21
EE.UU.	1,5	10
Imperio Ruso	1,0	7
África	0,9	6
Canadá	0,8	6

Fuente: la misma que en la tabla 2.2

No todas estas inversiones eran británicas. Los Estados Unidos ya estaban inviertiendo entonces y, con mucha fuerza, en América Latina y Canadá. Los canadienses empezaban ahora a invertir en América Latina y en el Caribe. Aun así, las DFI británicas siguieron siendo las primeras.

Los Estados Unidos de América

Como era de esperar, los primeros flujos importantes de inversiones británicas en América se dirigieron a los Estados Unidos, por ser la más desarrollada e influyente de todas las economías nacionales americanas y por ser la que mayor relación comercial había tenido con Gran Bretaña. Douglas North ha calculado que la mayor parte de los 40.000.000 de

libras en títulos estatales que fueron comprados por residentes extranjeros a principios de la década de 1830 pertenecían a residentes extranjeros, y que a mediados de la década, se realizaron otras grandes adquisiciones. Pero mientras que los fondos empleados para ello se invirtieron en actividades económicas tales como la construcción de canales y los primeros proyectos para el ferrocarril, el control administrativo permaneció firme en manos de los americanos, por lo que ello no contabiliza como DFI. Los británicos, que seguían realizando fundamentalmente inversiones de cartera, acapararon 200.000.000 de libras en títulos del ferrocarril en la década de 1850. Desde mediados de la década de 1870, se llevó a cabo un intento de ejercer un control más firme por parte de los británicos en posteriores inversiones, no exclusivamente a través de las fábricas de cerveza, las haciendas, la minería y las compañías de servicios exclusivamente británicas, sino también a través de las sociedades inversoras, muchas de las cuales poseían fuertes carteras con un claro carácter americano. Con un volumen de inversiones directas de aproximadamente 600.000.000 de libras, Gran Bretaña continuó siendo la única y más importante fuente de inversiones extranjeras en la economía de los Estados Unidos hasta 1914, aunque su importancia relativa estaba decayendo. Pero aunque gran parte de ello procedía del breve pero espectacular esfuerzo británico por adquirir valores especulativos existentes en la década de 1880, una partida substancial y en expansión la constituían las fábricas filiales de las compañías manufactureras.

Los principales fabricantes británicos que ya habían creado instalaciones manufactureras en los Estados Unidos en 1914, incluían J.&P. Coats, Courtaulds, Lever Brothers, Royal Dutch Shell y United Alkali. Todas ellas eran importantes compañías que se iban a convertir en las principales compañías multinacionales en el curso del siglo, y que en 1935, y según la patronal del Reino Unido, ocupaban, respectivamente, las posiciones quincuagésimo octava, vigésimo tercera, séptima, sexagésimo segunda y octava. Otras compañías británicas menores también invirtieron en las sucursales en los Estados Unidos antes e inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial. Más adelante ofreceremos algunos ejemplos. Por ahora, es suficiente resaltar que muchas de estas inversiones acabaron en un rotundo fracaso y no consiguieron el compromiso de importantes sumas de capital británico.

Durante las dos guerras mundiales, los británicos agotaron cantidades considerables de existencias en el extranjero con el fin de obtener

dólares para la compra de productos alimenticios y armamento. Las inversiones británicas en la minería y en la agricultura norteamericanas se redujo considerablemente durante la Primera Guerra Mundial. La posterior venta de empresas anglo-norteamericanas se realizó a condición de que los Estados Unidos apoyaran a Gran Bretaña durante la Segunda Guerra Mundial, y de dichas ventas la más emotiva fue la transferencia a los Estados Unidos, por la ridícula cifra de 100.000.000 de libras, de la propiedad de una filial de Courtauld, y la cual constituyó la única y más importante inversión británica en los Estados Unidos en ese momento.

Sin embargo, después de 1945, y a pesar del reticente compromiso del gobierno británico de participar en la integración regional dentro de la Comunidad Europea, los capitalistas británicos fortalecieron una vez más su posición en la economía norteamericana a través de importantes inversiones directas. Desde 1960, Gran Bretaña y los Estados Unidos han sido los receptores de alrededor de una quinta parte de todas las inversiones extranjeras directas, y el porcentaje correspondiente a los Estados Unidos ha fluctuado entre un ocho y un 16 por ciento del total. Como cabía esperar, los modelos de dependencia son muy diferentes en ambos casos. Las inversiones directas internas suponían menos de un uno por ciento del total de la formación de capital bruto en los Estados Unidos hasta mediados de la década de 1970. A finales de dicha década, estaba por encima del dos por ciento: un porcentaje bajo pero aún significativo. En Gran Bretaña, las inversiones directas internas se mantuvieron estables en un tres o cuatro por ciento de la formación de capital desde 1960 aunque, obviamente, fue superior en unos sectores que en otros.

Tabla 3.4
Inversiones directas británicas según destinos, 1974-84.
Valor según libros de los activos netos

Billones de libras	1974	1978	1981	1984
Mundo (1)	10,4	19,1	28,3	75,7
EE.UU. (2)	1,3	3,6	8,0	26,3
(2) como % de (1)	13	19	28	36

Fuente: *1984 Census of Overseas Assets* (HMSO, Londres).

Las inversiones británicas en los Estados Unidos son, podemos afirmarlo sin reservas, de mucha mayor relevancia para la economía británica de lo que las inversiones norteamericanas en Gran Bretaña lo son para la economía norteamericana. Esto lo confirman las cifras sobre las DFI británicas en los Estados Unidos como un porcentaje de las DFI británicas en todo el mundo, lo que da una clara idea de la existencia de un compromiso cada vez mayor. La tabla 3.4 es problemática. Anteriormente a 1984, las estadísticas británicas para las DFI según los destinos excluían a las compañías petrolíferas y a los bancos. Considerando que estas dos partidas eran importantes inversores en los Estados Unidos, la proporción de DFI británicas en ese país podrían estar subestimadas, especialmente en las cifras pertenecientes a 1981. Lo que queda claro es que más de un tercio de las grandes inversiones directas de Gran Bretaña en el extranjero, que ya habían crecido alrededor de 10.000.000 de libras desde 1984, se encuentran actualmente en los Estados Unidos.

Aunque nunca dejaron de ser relevantes, esta oleada de DFI de distintas compañías británicas y norteamericanas, gran parte de las cuales se producían entre sus respectivos mercados nacionales, se ha producido a un ritmo acelerado en los últimos años, alcanzando unas tasas de crecimiento anual a interés compuesto en las DFI durante el quinquenio 1983-88 de 16 y 20 para Gran Bretaña y los Estados Unidos respectivamente. Estos dos países siguen siendo líderes en lo que a inversiones en el extranjero se refiere, aunque corren el peligro de ser superadas por Japón, que actualmente ocupa el tercer puesto, y por Francia, quinta actualmente pero que avanza a grandes pasos. Las principales compañías británicas que están realizando adquisiciones en la economía norteamericana en esta última oleada de expansión que comenzó a finales de la década de 1970, incluyen al Midland Bank, National Westminster, Unilever, Tate & Lyle, Imperial Tobacco y British Petroleum.

Canadá

Al igual que en los Estados Unidos, en Canadá algunas inversiones directas se produjeron con anterioridad a la década de 1860. Según la amplia definición de DFI adoptada aquí, la Hudson's Bay Company, que se remonta a 1670, no puede ser excluida, y ello hace que cualquier otra inversión británica en Canadá en 1914 con un capital superior a seis bi-

llones de dólares canadienses, parezca menor. Los bancos, las compañías financieras y agrícolas británicas, algunas de las cuales se crearon en la década de 1820, figuraban también entre las principales inversiones británicas. Pero durante los 30 años que precedieron a la Primera Guerra Mundial asistimos también a un tremendo esfuerzo por incrementar el valor total de las DFI británicas, las cuales crecieron desde alrededor de 43.000.000 de dólares en 1889 hasta 201.000.000 de dólares en 1914. Las fábricas filiales de bienes industriales británicos, que suponían 6.000.000 de dólares, representaban una pequeña parte, y surgieron en la década anterior a la guerra, pero aun así eran indicativas de un profundo e inminente cambio. Pero juntas con otras formas de inversión británica directa, ya habían elevado la manufactura desde un cuatro por ciento del total de las DFI en 1890 hasta un 23 por ciento, siendo superadas únicamente por la minería.

Tabla 3.5
Inversiones externas en Canadá a finales de 1930
(*Stock*, en dólares canadienses)

Sector	Todos los países	Gran Bretaña	Estados Unidos
Fondos gubernamentales	1.706	486	1.205
Ferrocarriles	2.244	1.352	833
Servicios	634	100	522
Manufacturas	1.573	275	1.286
Minería y Fundición	334	74	255
Comercio	205	62	137
Finanzas	543	243	251
Otros	377	176	170
TOTALES	7.614	2.766	4.660

Fuente: Kenneth Buckley, *Capital Formation in Canada, 1896-1930,* Toronto: University of Toronto Press, 1955, página 66, tabla 2.3.

Como es de suponer, Canadá era un destino atractivo para las compañías británicas que establecían filiales manufactureras durante el período de entreguerras, y especialmente después de 1930, pero contaban

con menores facilidades que Australia o Sudáfrica, y bastantes inversores sufrieron un revés, como veremos en el capítulo VII. En consecuencia, la manufactura pudo sufrir un retroceso incluso como parte de las DFI británicas en Canadá entre 1914 y 1930, y Gran Bretaña, con un 36 por ciento del total de las inversiones extranjeras en Canadá, sufrió por entonces un retroceso nunca visto, situándose incluso detrás de los Estados Unidos en todos los sectores, como muestra claramente la tabla 3.5.

América Latina

En términos generales, el modelo latinoamericano siguió las mismas pautas que el norteamericano hasta 1914, pero a partir de entonces siguieron distintas directrices, a medida que las compañías manufactureras con base en Gran Bretaña decidieron establecer sus filiales en los dominios británicos o en los Estados Unidos antes que en México, Brasil o Argentina.

Irving Stone nos proporciona un cuadro, que ya resulta familiar en el caso de los Estados Unidos, del crecimiento de las inversiones británicas después de 1860, las cuales alcanzaron su momento culminante en 1913. Dentro de este crecimiento general, las inversiones de cartera —principalmente en lo referente a las obligaciones estatales— decrecieron gradualmente desde un 80 hasta un 55 por ciento del total, dejando paso a las inversiones directas. Existen dos rasgos peculiares en este modelo, el primero exclusivo de América Latina y el segundo posiblemente aplicable también a las inversiones británicas en Norteamérica. A grandes rasgos, las inversiones británicas en la industria privada en América Latina adquirieron una importante cartera hacia finales del período a medida que los inversores mostraron una mayor inclinación a colocar fondos en empresas gestionadas por Canadá, los Estados Unidos o América Latina. Las inversiones de cartera británicas en servicios públicos, por ejemplo, crecieron notablemente después de 1900, cuando los capitalistas canadienses se hicieron con el control de la Havana Electric Company y la Sao Paulo Tramways, las cuales pueden figurar legítimamente en las estadísticas tanto como inversiones canadienses directas y como inversiones británicas de cartera. Los inversores británicos, afortunadamente, mantuvieron o adquirieron intereses de cartera en las compañías ferroviarias colombianas y peruanas y en compañías ferroviarias mexicanas dirigidas por estadounidenses o canadienses. Probablemente, esta ten-

dencia fue más pronunciada en México, donde, hasta la caída de Porfirio Díaz en 1910, los inversores británicos aceptaron tanto la gestión local como la norteamericana. La situación de México aparece en la tabla 3.7 y su posición más general en la tabla 3.6. Más de la mitad de las inversiones británicas en el sector privado mexicano estaba administrado por personas no británicas en 1910, mientras que 20 años antes esta cifra era de un cinco por ciento. Más al sur, el control administrativo británico duró mucho más tiempo. La mayor parte del capital británico invertido en Argentina y Uruguay pertenecía a compañías con administración británica hasta el fin de esta larga relación en el período posbélico.

Tabla 3.6
Inversiones británicas en América Latina, 1865-1913
(millones de libras)

Año	Directas	Directas % total	De cartera	Valores Gobierno	Valores sociedades	De cartera % total	Total
1865	17	21	64	62	2	79	81
1875	42	24	133	129	4	76	175
1885	80	32	170	161	9	68	251
1895	232	42	320	262	58	58	553
1905	329	48	360	308	52	52	689
1913	546	46	634	446	188	54	1.180

Fuente: Irving Stone, «British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914», *Journal of Economic History* 37, 3, septiembre 1977, tabla 3, página 696.

Al mismo tiempo, el tipo de valores que los inversores individuales adquirieron en las empresas con gestión británica en América Latina cambió, y las obligaciones a interés fijo pasaron a ser más importantes que las acciones del sector especulativo. De todas las inversiones británicas en las empresas del sector privado en América Latina en 1865, sólo un 15 por ciento estaba invertido en acciones a interés fijo. Hacia 1913 la cifra había ascendido a un 60 por ciento. El riesgo que había caracterizado a las inversiones británicas directas en América Latina antes de 1890 y que les había otorgado una considerable entidad sobre la propiedad y el control en las compañías anglo-latinoamericanas, desapareció rápida-

mente. Las décadas de 1880 y 1890 empezaron a destacar por haber sido las dos décadas en las que las inversiones británicas en América se habían caracterizado tanto por su importancia como por su riesgo, añadiendo a la importancia política y cultural de estos períodos la gran tarea de explicar esta larga relación.

Tabla 3.7
Inversiones británicas en México, 1876-1910
(capital integrado en libras)

Tipo de Inversión	1876	1884	1890	1900	1910
BANCOS					
Británicos	500	500	350	350	350
No británicos			590	590	590
Títulos del Estado	23.300	23.000	20.000	25.000	25.000
FERROCARRIL					
Británicos	5.817	7.821	8.500	11.000	14.357
No británicos				14.000	20.000
Minería	1.435	1.643	2.761	3.790	4.523
Bienes Inmuebles			3.367	3.260	3.658
SERVICIOS PÚBLICOS					
Británicos		100	100	1.108	631
No británicos					9.257
Fábricas				218	542
Petróleo				29	222
TOTALES	31.052	33.364	36.668	59.347	77.967

Fuente: A. Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the Era of Porfirio Díaz,* Durham, N. C., 1961, tabla 8.
Nota: A la columna final habría que añadir 30 millones de pesos mexicanos (aproximadamente 3 millones de libras) en la Mexican Eagle Oil Company controlada por Gran Bretaña.

Las cifras que nos proporciona Stone son probablemente más precisas que las que poseemos para 1913 en el *South American Journal* y que J. Fred Rippy reproduce en su estudio pionero sobre las inversiones británicas en América Latina. Estas cifras más antiguas revelan, no obstante, una disgregación por países receptores, a partir de la cual sabemos que cerca de un 90 por ciento de las inversiones británicas en América Latina y de las inversiones en las empresas económicas se dirigieron ex-

clusivamente a siete países, enumerados aquí en orden decreciente de importancia, como receptores de las inversiones directas en el extranjero: Argentina, México, Brasil, Cuba, Perú y Uruguay.

Con unas DFI británicas que ascendían a 513.000.000 de libras, las tres primeras repúblicas juntas sumaban más de la mitad de todas las inversiones directas británicas en el subcontinente, y aún crecieron más hasta alcanzar en 1928 la cifra de 626.000.000 de libras. Sin embargo, ya entonces tenían los días contados: las DFI de los Estados Unidos en estos mismos Estados ascendían a cerca de 250.000.000 de libras. La situación queda resumida en la tabla 3.8. La tabla compara dos tipos bastante diferentes de mediciones de las inversiones extranjeras, por lo que no es totalmente exacta. Sobrevalora claramente la posición británica en México, por ejemplo. Aun así, da una idea aproximada de la tendencia general de Gran Bretaña en el sureste del continente, mientras que el capital norteamericano creció más rápidamente en el Caribe y en las zonas de la costa oeste.

Tabla 3.8
Inversiones extranjeras directas británicas y norteamericanas en varios países latinoamericanos, 1929
(millones de libras)

PAÍS	Gran Bretaña	Estados Unidos
Argentina	355	68
Brasil	121	40
Chile	48	87
Colombia	5	26
Cuba	38	189
México	160	141
Perú	23	26
Venezuela	25	48

Fuente: las cifras británicas responden a los valores de los títulos públicos de compañías registradas en Gran Bretaña tomadas de Fred J. Rippy, ***British Investments in Latin America, 1822-1949: a case study in the operations of private enterprise in retarded regions,*** Hamden, Conn.: Archon, 1959. Las cifras para los Estados Unidos responden a la relación £1:$4,85 correspondiente al valor según libros para las inversiones de las empresas norteamericanas tomadas de Mira Wilkins, *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970,* Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1974, página 57, tabla III.3.

La decadencia se precipitó particularmente en México, el único de los tres destinos de las inversiones británicas que no se encontraba también entre los principales socios comerciales de Gran Bretaña. En México, la participación británica en las inversiones directas, que suponía un 31 por ciento, había sido superada por los Estados Unidos en 1911 con un 42 por ciento, mientras que Francia ocupaba el tercer puesto con un 20 por ciento. En 1914, la participación de los Estados Unidos en las inversiones directas en México había alcanzado un 80 por ciento, y descendieron a algo menos del 70 por ciento en 1970.

Las inversiones británicas estaban a la defensiva en todas partes. En América Latina, las inversiones británicas totales que Rippy cifra en un billón de libras en 1913, crecieron hasta 1,1 billones de libras en 1939, pero se redujeron prácticamente a la mitad en 1949, con una cifra de 560.000.000 de libras. Las cifras para las inversiones totales iban a crecer de nuevo a finales de la década de 1970, cuando los bancos británicos se unieron a sus competidores norteamericanos, europeos y japoneses en la apremiante tarea de conceder préstamos a los gobiernos latinoamericanos.

Pero a pesar de que el fin de este *boom* prestamista coincidió con unas circunstancias políticas más estables y el desarrollo productivo produjo un cierto crecimiento de las DFI británicas en esta región hacia finales de la década de 1980, en Brasil de un modo especial, nunca se volvieron a alcanzar los viejos niveles. Argentina, Brasil y México sumaban un 2,9 por ciento del total de las DFI británicas en 1960. En 1984, esta cifra había caído hasta un 1,8 por ciento, lo que suponía unas inversiones de sólo 1,4 billones de libras. La mayor parte de estas inversiones se dirigieron a Brasil, donde Gran Bretaña había sido la cuarta mayor fuente de inversiones directas extranjeras hasta 1960, con un *stock* de aproximadamente 93.000.000 de libras. La caída había sido más pronunciada en aquellos sectores, sobre todo los ferrocarriles y la banca comercial, en los que los británicos habían ocupado en algún momento una posición dominante. Las expropiaciones llevadas a cabo por los gobiernos latinoamericanos eran sólo una parte de toda la historia. La escasez de dólares y el creciente poder de las compañías transnacionales norteamericanas también tuvieron su importancia, y muchas empresas británicas de servicios fueron vendidas a grupos norteamericanos. Las inversiones en las manufacturas realizadas por Shell, Pilkington y otras multinacionales británicas ayudaron a contrarrestar el declive en los sectores tradicionales,

pero de ningún modo lograron compensar dicho declinar como había ocurrido en Norteamérica, ciertamente no en el Río de la Plata y mínimamente en Brasil. Para el caso de Argentina, por ejemplo, una tosca medida del nuevo estilo de ciertas inversiones directas en el extranjero la proporciona la relación que las sociedades británicas de valores poseían de los pesos de movimiento internacional controlado en 1933. Aquí vemos claramente que los ferrocarriles tradicionales y las compañías agrícolas seguían constituyendo tres cuartas partes de las remisiones a Gran Bretaña, mientras que casi todo lo restante provenía de la distribución (los grandes almacenes de Harrods y Gath y Chaves en Buenos Aires), los lubricantes y las ventas de cigarrillos.

Tabla 3.9
Inversiones extranjeras directas británicas
según receptor, 1913-14 y 1984

	1913-14		1984	
	£ m	% del total	£ m	% del total
Total GB DFI	1.340	100	75.714	100
De las que:				
EE.UU.	124	9	26.326	35
Canadá	41	3	5.150	7
America Latina	683	51	5.772	8
De las que:				
México	130	10	254	0
Brasil	107	8	1.002	1
Argentina	276	21	161	0

Fuente: Rippy, *British Investments.*

Estos cambios en la distribución de las DFI británicas están sintetizados en la tabla 3.9, en la cual se ofrece una comparación entre la distribución geográfica de las DFI británicas en 1914 y en 1984, y de la cual se deduce el eclipse total de América Latina por parte de Norteamérica como destino para las DFI británicas en los últimos años, así como los relativamente modestos niveles alcanzados por las DFI británicas en 1914 en aquellas economías norteamericanas que habían figurado como principales destinatarias de las inversiones británicas de cartera.

Este abrupto declive de los intereses económicos de Gran Bretaña en América Latina, así como la persistente presencia británica en los Estados Unidos, sólo puede explicarse recurriendo a un detallado análisis del carácter del comercio británico con las Américas y de las inversiones directas que surgieron de él. Esta tarea va a ocupar los cuatro capítulos siguientes. La explicación, no obstante, quedaría incompleta si se restringiera a la consideración de los intereses materiales. Si a éstos se les hubiese dado vía libre, lo más probable es que Gran Bretaña hubiese estado más directamente implicada en América Latina durante el siglo XX, y tal vez menos obsesionada con los Estados Unidos. La política estatal llena ese vacío explicativo, y de ella nos ocuparemos en el capítulo IX.

Capítulo IV
LOS PRINCIPALES SECTORES

Cuadro general

Los modelos de inversiones extranjeras directas que componen el tema central de este libro surgieron del mundo comercial esbozado en términos agregados en el capítulo I. De la coincidencia en las pautas comerciales descritas en el capítulo II y de los modelos de inversiones del capítulo III se podría inferir que, al menos durante el siglo XIX, los más directamente implicados en el comercio internacional británico se sirvieron del capital británico para superar algunos de los obstáculos del sistema. Los fondos británicos se emplearon para mejorar el transporte y las comunicaciones, para crear una banca y unas compañías de seguros modernas así como un transporte marítimo seguro y eficaz, y para pagar algunos de los requisitos del capital intensivo de productos comerciales concretos: cargadores de grano, fábricas, refinerías, transporte refrigerado y almacenamiento. Desde un punto de vista británico, todo ello debe constar como inversiones propiciadoras de la importación.

En el siglo XX continuó este mismo estilo de inversión, pues los intereses petrolíferos británicos en México, Venezuela y los Estados Unidos crecieron, mientras que las compañías con intereses en las industrias madereras, químicas y papeleras se instalaron en los bosques canadienses, norteamericanos y, más recientemente, brasileños y chilenos. Aunque pueda calificarse de disparatada, la estampida británica a la pequeña banca norteamericana a partir de la década de 1970 se ajustaba perfectamente a una tradición que surgió a principios del siglo XIX en otras zonas del continente. Pero, junto a estas inversiones propiciadoras de la importación, surgió un nuevo modelo a partir de 1890. Algunas inversio-

nes directas de Gran Bretaña en el extranjero se originaron a partir de las exportaciones y no de las importaciones, y un número cada vez mayor de industrias manufactureras británicas empezó a invertir en los Estados Unidos, Canadá y, en mucho menor grado, en América Latina y en el Caribe, para producir o almacenar bienes de consumo para su venta en los mercados locales.

Este segundo tipo de inversión —las inversiones sustitutivas de las exportaciones en empresas manufactureras en el extranjero— se caracterizó por su variedad, aunque tendió a concentrarse en sectores en los que la industria británica había sido importante con relación a otras grandes economías manufactureras. Aunque durante una época la exportación de automóviles a otros mercados fue un éxito, los sucesivos intentos por parte de Gran Bretaña de fabricar automóviles en América no pasó de ser el último flirteo de un octogenario moribundo, que no fue más allá de un simple jugueteo y que muy pronto quedó en el olvido. Los fabricantes de maquinaria tuvieron mejor suerte, al igual que ocurrió con otros sectores especializados de las industrias químicas, de ingeniería y de fabricación de metales. El caso de los bienes de consumo y para el hogar, así como reductos muy específicos de la ingeniería y la fabricación de metales es otra historia diferente. La industria textil ha producido algunas de las grandes empresas anglo-americanas pero, particularmente en los últimos años, los británicos han triunfado en los sectores de los productos para el hogar, comidas y bebidas procesadas y en el sector de la distribución.

Antes de pasar a analizar este proceso desde el punto de vista de las compañías individuales en la Segunda Parte, queda por tender un puente entre las cifras agregadas de esta sección y el enfoque de los casos que seguiremos en los tres capítulos siguientes. Para ello, lo más sencillo es, con el fin de mantener un cierto sentido de la proporción a lo largo del libro, dejar muy claro desde el principio qué sectores de la economía británica han participado de un modo más patente en el comercio internacional. Las tablas 3.1 y 3.2 ofrecen una síntesis de esta participación. La primera enumera las cuatro categorías principales de exportaciones británicas, según su valor, para una serie de años a partir de 1800, y aporta las partidas en porcentajes de las principales importaciones y de las cuatro empresas principales en relación con el total de las importaciones. La tabla 3.2 ofrece un cuadro similar de las importaciones británicas.

Las categorías de productos se incluyen de la forma más sintética posible. Los cambios en la clasificación han sido ignorados. Todos los valores se ajustan a los precios vigentes. En la tabla 3.1 «Lanas» se refiere a textiles de lana, «Algodones» a textiles de algodón, «Metales» se refiere fundamentalmente a metales no férreos, aunque puede incluir algunos artículos menores de maquinaria hechos de hierro o acero que posean algún elemento de estos materiales. «I/S» representa al hierro y al acero; «Maquin», maquinaria; y «Quím», productos químicos. «Coches» incluye tráfico rodado y aéreo. En la tabla 3.2, «Grasas» incluye grasas vegatales y animales, incluyendo el sebo, «Cereales» incluye harina y granos, «Frutas» incluye frutas y vegetales, «Tintes» incluye una amplia variedad de tintes para tejidos y para la madera, «Metales» son metales no férreos, «Azúcares» incluye azúcar refinada y no refinada, «Algodón» es algodón puro, «Lana», lana virgen, y «Gasolinas» incluye todo tipo de productos petrolíferos, no exclusivamente gasolina refinada para motores. Otras categorías que aparecen en el período posbélico incluyen «Textil» —textiles— un agregado de algodones, lanas e hilos, y «E/Maq», maquinaria eléctrica, que incluye lo que convencionalmente se entiende por «Bienes Blancos», tales como frigoríficos y lavadoras, «Min», que incluye manufacturas de minerales no metálicos, y «Comp», o computadoras, que cubre todos los aparatos de oficina y el equipamiento para procesamiento de datos. «Productos Manufacturados Varios» no aparece incluso cuando forma parte de una de las cuatro categorías principales de importaciones o exportaciones.

La razón de que se incluyan estas dos tablas es el intento de llevar un balance. Es de gran importancia, cuando se estudia a Gran Bretaña en relación con las Américas, tener en mente todo el tiempo durante el cual esto no fue más que una faceta de la presencia a nivel mundial de la economía británica. Es igualmente importante cuando se estudian aspectos de dicha participación que han tenido un especial interés para alguno de los Estados americanos, aunque estos hayan constituido una ínfima parte del cuadro general. Y, finalmente, es importante para calcular hasta qué punto la economía británica fue, hasta bien entrado el siglo XX, una economía fundamentalmente centrada en los textiles, el carbón y las industrias del hierro y el acero de la primera revolución industrial.

Existieron, de ello no cabe ninguna duda, bolsas de comercio y de DFI británicas en América que no aparecen en el valor neto total de es-

tas tablas. El guano peruano, los nitratos de Chile, y la madera y el salmón canadienses son sólo un ejemplo de ello. Pero las tablas establecen, al menos, un cierto orden. Suscitan a su vez una serie de preguntas, como por qué cierto comercio de gran relevancia no dio origen a importantes DFI. Ayudan a identificar numerosos negocios de gran interés para las economías nacionales americanas que fueron relativamente indiferentes para la economía británica y para sucesivos gobiernos británicos. Cuentan, a grandes rasgos, la historia económica estatal con la cual habrá que contrastar la historia corporativa o privada de los negocios angloamericanos que ocupa toda la Segunda Parte.

Tabla 4.1
Principales exportaciones nacionales británicas, 1800-1989

Año:	Principales exportaciones nacionales británicas por valores, en orden descendente (1)	(2)	(3)	(4)	(5) Valor total de exp. £m	(6) (1)-(4) % de (5)	(7) (1) % de (5)
1800	Lanas	Algodones	I/S	Metales	38	42	18
1810	Algodones	Lanas	I/S	Hilos	48	57	39
1820	Algodones	Lanas	Hilos	I/S	36	82	62
1830	Algodones	Lanas	Hilos	Metales	38	73	51
1840	Algodones	Lanas	Hilos	I/S	51	73	48
1850	Algodones	Lanas	I/S	Hilos	71	69	40
1860	Algodones	Lanas	I/S	Hilos	136	70	38
1870	Algodones	Lanas	I/S	Hilos	200	66	36
1880	Algodones	I/S	Lanas	Maquin.	223	59	34
1890	Algodones	I/S	Lanas	Carbón	264	57	28
1900	Algodones	Carbón	I/S	Lanas	291	55	24
1910	Algodones	I/S	Carbón	Lanas	430	44	25
1920	Algodones	I/S	Lanas	Carbón	1.335	59	30
1930	Algodones	Maquin.	I/S	Carbón	571	42	15
1940	Algodones	Maquin.	I/S	Quím.	411	35	12
1950	Maquin.	Coches	Algodones	I/S	2.171	43	15
1960	Coches	Maquin.	I/S	Quím.	3.555	52	21
1965	Coches	Maquin.	I/S	Quím.	4.728	50	19
1970	Maquin.	Coches	E/Maquin.	Textil	8.063	46	20
1980	Gasolina	Minería	Coches	Maquin.	49.529	31	12
1989	Comp.	Coches	Gasolina	E/Maquin.	93.771	25	7

Fuente: la misma que en la tabla 2.1.

Centrándonos primero en las exportaciones, el rasgo más sobresaliente es su estabilidad a lo largo de todo el período hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. Predominaron los textiles y los productos de hierro y acero. Se produjeron, indudablemente, variaciones, como por ejemplo el crecimiento de los textiles por encima de la lana en un principio, o la caída del hilo a finales del siglo XIX. Geográficamente, los textiles y los bienes de hierro y acero siguieron unas pautas muy similares, y se vieron desplazados de un mercado tras otro cuando la industria textil nacional empezó a expandirse y se terminó la primera fase de construcción del ferrocarril.

Los textiles de algodón, aunque mantuvieron su posición delantera, fueron perdiendo importancia hacia finales de siglo. El desarrollo de la marina mercante a vapor y una gran fuerza naval británica que exigían estaciones para la carga de carbón, colocó éste entre los cuatro primeros a finales del siglo XIX, pero la maquinaria y las químicas no empezaron a destacar hasta la década de 1930, la primera de las cuales reflejó el rápido ritmo de la industrialización fuera de Europa y Norteamérica, así como los comienzos de las DFI británicas en la manufactura, mientras que las químicas pusieron de manifiesto el tardío desarrollo británico de la principal industria de la llamada segunda revolución industrial. Al mirar las principales categorías para este último período, no puede pasar inadvertido el cambio en el carácter del comercio internacional, que actualmente se produce fundamentalmente entre las filiales de las compañías transnacionales. Los vehículos a motor, el petróleo y los equipos de oficina, que actualmente se encuentran entre las exportaciones y las importaciones británicas más importantes, constituyen el signo visible de Shell, BP, Ford Europe, IBM y de sus competidores que transvasan productos de un mercado a otro de acuerdo con las necesidades de las estructuras corporativas.

Pasando ahora a examinar las importaciones, el azúcar, y con ellas las Indias occidentales británicas, ocupa un lugar destacado a principios del siglo XIX, aunque en la década de 1880 desapareció de entre los cuatro primeros. La primera posición le fue arrebatada en la década de 1820 por el algodón puro, cuyo abastecimiento estuvo en manos de los Estados Unidos durante los siguientes 100 años. El paso de los cereales desde la cuarta posición en 1810 a la primera entre 1880 y el estallido de la guerra es producto del abandono de las leyes sobre cereales en 1846 y la subsiguiente y prolongada presión sobre los agricultores y terrate-

nientes británicos. La aparición de la carne entre las principales exportaciones después de 1880 es, sin duda alguna, consecuencia del desarrollo de los sistemas de refrigeración. Pero también revela la mejora de los estándares de vida entre las clases trabajadoras urbanas y las posteriores presiones sobre los costes que cayeron sobre los agricultores. Incidentalmente, fueron estos últimos los que crearon un flujo de importaciones substancial, aunque no lo suficiente como para registrarlo en esta tabla, de fertilizantes naturales desde América Latina a las granjas británicas. Las importaciones de lana virgen aparecen mucho más tarde que las de algodón puro. Gran Bretaña tenía su propio suministro, pero éste no fue suficiente y hubo que completarlo con productos procedentes primero de Alemania y España, luego de Argentina y Sudáfrica y, finalmente, de los grandes pastos de Australia. La categoría globalizadora de grasas, aceites de semilla, caucho, manteca y productos similares ocupa un lugar desta cado en esta tabla exclusivamente en los años 1860 y 1870. Continuó siendo importante hasta que los lubricantes derivados de los aceites minerales se desarrollaron a finales de siglo para mantener funcionando las máquinas británicas. El petróleo siguió una línea ascendente, aunque no le arrebató a la carne su puesto de líder hasta 1960. La primera aparición de las frutas y los vegetales entre los cuatro primeros puestos se debe considerar como un indicativo de una Gran Bretaña posbélica más próspera y más saludable, pero la primera aparición de la maquinaria como uno de los sectores de importación principales cinco años más tarde se puede considerar un signo de decadencia industrial.

Para resumir, las Indias occidentales dan vía libre desde una fecha bastante temprana del siglo XIX a los Estados Unidos del sur como foco central de los intereses comerciales británicos en América. Vemos otros escenarios, algunos de los cuales refuerzan esta relación mientras que otros la debilitan: las hojas de tabaco de los Estados Unidos, el café de Brasil o la lana de Buenos Aires.

Durante el último cuarto del siglo XIX, varía el acento. El algodón es desplazado de su posición de líder en la tabla de las importaciones por el grano, la carne e incluso por los productos lácteos, pasando a ser los principales abastecedores Canadá, los Estados Unidos y Argentina junto a otras economías no americanas, sobre todo Australia y Nueva Zelanda. Estas pautas permanecieron prácticamente inalteradas hasta la entrada de Gran Bretaña en la Comunidad Europea, momento en el que se pro-

duce una masiva desviación del comercio de productos agrícolas a otros productores locales y europeos menos eficientes, y en el que las importaciones empiezan a verse dominadas por el petróleo —en su mayoría proveniente de Oriente Medio y no de América Latina—, la maquinaria y bienes de consumo duraderos de los países industrializados de la OCDE, mientras que el *input* restante de la industria manufacturera británica se ve dominado ahora por la fabricación de metales traídos de todos los rincones del mundo en vez de por los textiles.

Tabla 4.2
Principales importaciones británicas, 1800-1989

	Principales importaciones británicas por valores, en orden descendente				(5) Valor total de imp.	(6) (1)-(4) % de	(7) (1) % de
Año:	(1)	(2)	(3)	(4)	£m	(5)	(5)
1800	Azúcar	Café	Cereales	Algodón	62	21	7
1810	Azúcar	Café	Algodón	Cereales	89	22	7
1820	Azúcar	Algodón	Té	Café	54	30	10
1830	Algodón	Azúcar	Cereales	Té	56	40	16
1840	Algodón	Azúcar	Cereales	Café	91	38	21
1850	Algodón	Cereales	Azúcar	Tintes	103	27	24
1860	Algodón	Cereales	Aceites	Azúcar	211	45	17
1870	Algodón	Cereales	Aceites	Azúcar	303	40	18
1880	Cereales	Algodón	Lana	Carne	411	39	15
1890	Cereales	Algodón	Carne	Lana	421	37	13
1900	Cereales	Carne	Algodón	Lana	523	32	11
1910	Cereales	Algodón	Carne	Lana	678	34	11
1920	Algodón	Cereales	Carne	Lana	1.933	37	13
1930	Carne	Cereales	Mantequilla	Gasolina	1.044	27	11
1940	Carne	Cereales	Gasolina	Lana	1.152	29	8
1950	Carne	Gasolina	Lana	Algodón	2.608	29	8
1960	Gasolina	Carne	Metales	Fruta	3.555	38	13
1965	Gasolina	Carne	Metales	Maquin.	4.728	36	13
1970	Gasolina	Maquin.	I/S	Carne	9.051	31	10
1980	Gasolina	Minería	Coches	Metales	49.529	31	12
1989	Coches	Comp.	E/Maquin.	Gasolina	121.699	26	11

Fuente: la misma que en la tabla 2.1.

Las implicaciones para las inversiones directas

¿Qué significaba todo esto en términos de inversiones, especialmente de inversiones directas? El principal comercio de exportación tuvo un impacto inmediato, pero relativamente pequeño, en las inversiones directas en el extranjero antes de 1914. El tamaño medio de las compañías en la producción textil seguía siendo bastante reducido, y pocas compañías trataron de controlar su propio *marketing* y la distribución de sus productos o adquirir materias primas directamente, y mucho menos de producir en el extranjero. Las excepciones, los Ashworths en Brasil, Courtaulds o J.&J. Cash en los Estados Unidos, tuvieron por lo general razones muy concretas para sus inversiones. Un sistema mundial de empresas comerciales, muchas de las cuales fueron fundadas por los británicos y algunas siguieron estando bajo el control británico durante generaciones, proporcionaban materias primas a las industrias manufactureras de textiles en Gran Bretaña y distribuían sus productos a cambio de modestas comisiones. Estas mismas empresas controlaron gran parte del comercio de maquinaria y ofrecieron ayuda financiera para las inestables transacciones entre las fundiciones de hierro y los ferrocarriles extranjeros, aunque aquí los productores británicos a menudo se vieron envueltos, al menos durante una época, en importantes inversiones de cartera en las compañías de las que eran suministradores.

Las verdaderas implicaciones de este comercio de exportación de productos de primera necesidad para las inversiones directas de Gran Bretaña en el extranjero residen casi exclusivamente en la creación de esta red internacional de comercio general y de sociedades bancarias. El comercio de exportación tardío, concentrado en las químicas, la maquinaria, los vehículos a motor y el equipamiento de oficinas, entre otros, es bastante diferente. En general, se trataba de industrias con elevados niveles de concentración e integración vertical. Las exportaciones de Gran Bretaña serán cada vez más las exportaciones de las filiales británicas de las empresas norteamericanas y otras empresas transnacionales. Las exportaciones de las compañías británicas se verán desplazadas de la noche a la mañana por la producción local a través de las filiales en el extranjero.

El comercio de importación tuvo mayores implicaciones en el período anterior a 1914. Se crearon numerosas empresas comerciales angloamericanas que comerciaban con el algodón durante la primera mitad del siglo XIX, algunas de ellas controladas desde los Estados Unidos, otras des-

de Gran Bretaña, de las cuales algunas acabarían convirtiéndose en poderosos bancos mercantiles y desempeñando un importante papel en el desarrollo de nuevas líneas comerciales, especialmente en otras regiones de América. Reorganizaron algunas compañías anglo-latinoamericanas en estado de plena decadencia, que habían empezado como avanzadas de las industrias manufactureras de Manchester y Sheffield y como mayoristas a principios del siglo XIX, y les ofrecieron toda una serie de nuevas oportunidades y funciones. Ello explica las inversiones británicas durante el siglo XIX en la ganadería, la explotación de la tierra, los ferrocarriles, los servicios públicos, las mejoras portuarias, los cargadores de grano y las fábricas, las industrias cárnicas, el transporte marítimo refrigerado, los seguros, la banca y en toda la elaborada infraestructura necesaria para transportar el grano y la carne desde las praderas de los dos hemisferios hasta las aglomeraciones urbanas de la Gran Bretaña industrial. Ayudan, ya en el siglo XX, a explicar la presencia de sociedades británicas en las industrias petrolíferas mexicanas, peruanas y venezolanas. Finalmente, el marcado abandono de los productos alimenticios y las materias primas de la zona templada desde la década de 1960 ayuda a explicar el rápido declive de los intereses británicos en América Latina.

Finalmente, la propia escala comercial ayuda a explicar el importante papel de Gran Bretaña en el suministro de transportes, infraestructura física, bancos y compañías de seguros, servicios todos ellos que ocupan un destacado lugar en el capítulo VI. Estos sectores han conservado su fuerza hasta hoy, aunque progresivamente han sido controlados por grandes grupos, más sensibles a la economía nacional británica que los iniciales bancos regionales y las compañías marítimas del siglo XIX. El balance neto de los beneficios británicos en lo referente a finanzas y servicios, el cual ascendió a 9,5 billones de libras en 1988, superaba el balance neto de los beneficios del sector privado en el extranjero, aunque no por un margen tan amplio como el conseguido diez años antes. Merece la pena señalar que los beneficios brutos de las compañías británicas en el extranjero, en esta época, superaron los dos tercios del valor total de las exportaciones británicas.

SEGUNDA PARTE

LA DIRECCIÓN A DISTANCIA

Capítulo V
FASE I, 1800-1860

El problema con las empresas

Existe un profundo desacuerdo sobre la cuestión de hasta qué punto se puede sostener la opinión de que los capitalistas británicos participaron en las inversiones directas en el extranjero durante la primera y segunda de estas tres fases. En lo que a la primera fase se refiere, las dudas surgen a partir de las fuentes, algunas de las cuales ya han sido discutidas.

Nos enfrentamos, por ejemplo, a la polémica cuestión de la nacionalidad. Existen períodos dudosos en la historia de muchas de las sociedades y de los socios de los que es difícil estar seguros de cuál fue su nacionalidad y, consecuentemente, dónde debe localizarse el control efectivo, si en los británicos que vivieron temporalmente en América para tener cerca sus negocios, o en uno de los miles de americanos que nacieron en Gran Bretaña por casualidad.

En tales circunstancias, sólo mediante la reflexión podremos saber si un episodio concreto representaba un caso de ineficacia en las inversiones directas de Gran Bretaña en el extranjero o si, por el contrario, se trataba del establecimiento de una empresa americana nativa con una participación británica tangencial o subordinada. Sabemos a través de los documentos existentes que Brown, Shipley & Company de Liverpool estaba dirigida directamente en sus primeros años desde su empresa madre en Baltimore por un hombre del Ulster cuya ruptura con su país natal a finales del siglo XVIII fue decisiva e irrevocable. Era una empresa norteamericana con sucursales en Liverpool y Londres. Aun así cuesta calificar a la oficina de Liverpool de extranjera. Su socio más antiguo fue uno de los habitantes más notables de la ciudad, y desempeñó numerosos car-

gos públicos. Existía una gran autonomía operativa; los socios de Liverpool en raras ocasiones visitaron los Estados Unidos. De modo contrario, está fuera de toda duda el hecho de que un británico, James Morrison, y no su socio de Pennsylvania, era la última autoridad de Morrison, Cryder & Company en la década de 1830.

La situación de otras empresas anglo-americanas no está tan clara. Pudo ocurrir que un joven que viajara como sobrecargo a Buenos Aires en un mal momento para los asuntos comerciales familiares, fuese enviado para fundar una filial o, simplemente, que el cargamento fuese todo el capital que llevaba para fundar un negocio comercial independiente. H. L. Boulton & Company, creada en la década de 1820 por John Boulton, de La Guaira, en la costa caribeña de Gran Colombia, puede considerarse como la principal compañía británica en Venezuela durante el siglo XIX. Pero dos de los socios iniciales, James Dallett y H. Bliss, eran ciudadanos norteamericanos, y la mayor parte de las actividades comerciales de la compañía consistieron, desde un principio, en la exportación de café y pieles a Filadelfia y la importación, también desde los Estados Unidos, de harina y otras provisiones. En la década de 1850, el negocio pasó a manos del hijo de John Boulton, Henry, que tenía la nacionalidad británica, aunque no había nacido en Gran Bretaña. A finales de siglo, sus hijos tenían a su cargo el negocio. George Carl escribe que «ninguno de los tres deseaba obtener la nacionalidad británica; por ello el negocio pasó a ser a todos los efectos prácticos, una empresa venezolana». Lo más probable es que llevara mucho tiempo siendo así. No se sabe nada de que Boulton se escribiera con nadie de Manchester, Leeds o Londres, o que remitiera fondos a alguna empresa fundadora. Los escasos lazos comerciales que mantuvieron agencias británicas de transporte marítimo, seguros y compañías mineras en la región no eran más que los que pudiera tener cualquier empresa alemana o venezolana.

Las conexiones familiares y comerciales que se rompieron, siempre pudieron reiniciarse diez o 20 años más tarde. En otros casos, aunque no hubiese ninguna duda acerca de la existencia de un comercio continuo entre empresas íntimamente relacionadas a través del Atlántico, puede ocurrir que carezcamos de la evidencia suficiente para afirmar cuál de ellas era la principal, si es que lo era alguna, y cuál la filial. En los casos en los que haya duda, la primera pregunta que debemos hacernos siempre es dónde se localiza la responsabilidad del control de una empresa, no si el control es o no efectivo. No siempre existirá una respuesta clara a esta pri-

mera pregunta, y ello está íntimamente relacionado con las imprecisas respuestas que existen para la segunda pregunta y con períodos de nacionalidad indeterminada. Pero el problema aún exige un análisis más profundo.

Con frecuencia, el foco de control estaba claramente localizado y no había dudas sobre la subordinación de la empresa filial en el extranjero, por lo que el fracaso era producto precisamente de la resultante escasez de motivación y de la falta de responsabilidades de un agente o de un empleado miserablemente remunerado. Esto es especialmente cierto para el período de desorganización ocasionado por la guerra antes de 1815, el cual presionó a los fabricantes y a los comerciantes a adoptar una serie de métodos de *marketing* fuera totalmente de la ortodoxia y a tratar con intermediarios irregulares y carentes de experiencia. La empresa productora de tejidos de algodón de la familia Peel dependió de las ventas a los Estados Unidos en un porcentaje del 20 por ciento de su producción total a finales del siglo XVIII. En diferentes épocas enviaron, a través de su almacén en Liverpool, productos a los vendedores de Nueva York y de Filadelfia o, de modo alternativo, a través de su director de ventas en los Estados Unidos. Pero este último sistema, más directo y que tanto éxito tuvo en casa y en Alemania, parece haber resultado un método claramente insatisfactorio de manejar las ventas americanas.

Parecida, aunque más extrema, fue la experiencia de la familia Rhodes, propietarios de una sastrería en Leeds, que se encontró con enormes dificultades para mantener un negocio próspero con las Américas durante los años de guerra. Thomas Rhodes confiaba plenamente en su familia. Un hijo fue enviado al extranjero durante siete años como representante de la compañía en los Estados Unidos. Otro hermano, Abraham, partió hacia Leghorn (Livorno) en 1788 como recaudador de deudas para crear nuevas líneas comerciales tras una racha de fracasos en Italia. Ninguno de ellos era socio en aquella época, y presumiblemente se podía confiar en ellos por las afinidades familiares y la expectativa realista de una futura sociedad. Pero los negocios familiares atravesaron grandes dificultades cuando Abraham, ahora ya un socio más, envió a su joven socio Henry Glover a que intentara tomar las riendas del viejo comercio con el recientemente independizado Brasil tras el fracaso de los intermediarios portugueses en 1807. Para justificar los costes fijos de una filial en Río de Janeiro, la compañía tuvo que diversificar sus inversiones en un comercio general a comisión en los productos de metal de Birmingham y Sheffield, el algodón de Lancashire y la loza de Hart-

ley & Green de Leeds. Pero pronto, Glover persuadió a su socio de que para llevar un negocio adecuadamente, la compañía debía invertir directamente en barcos para transportar la mercancía, y en 1812 había creado, junto a Hartley & Green pero sin comunicárselo a Rhodes, un gran negocio triangular de barcos una parte del cual era propiedad de la compañía, y que transportaba carne de vaca de Brasil a Cuba, azúcar y café de Cuba a Gibraltar y vino de Gibraltar a Río. En 1814, Glover debía la enorme suma de 45.000 libras a la compañía de la que era socio. No fue él quien provocó su ruina, pero perjudicó su reputación en su país tan profundamente, que Abraham Rhodes no tuvo otra opción que la de disolver la sociedad, abandonar el comercio internacional y dedicarse a actividades más fácilmente controlables como la banca local y la tierra. Ejemplos similares abundan a lo largo del siglo, como cuando John Cryder puso a James Morrison en un verdadero apuro por su excesivo optimismo en los Estados Unidos en la década de 1830.

Algunos propietarios de bancos comerciales anglo-americanos emplearon agentes hasta la década de 1850, que recibían un salario y además una parte de los beneficios. Parece ser que el sistema se abandonó por resultar insatisfactorio, y que fue sustituido principalmente por redes de acuerdos con empresas afines en el extranjero. Éstas, a su vez, cedieron terreno de un modo cada vez más notorio a las empresas filiales en los principales centros en la década de 1870. Pero en Buenos Aires, Barings continuó hasta 1890 administrando un importante negocio a través de un agente, Samuel Bouwer, quien llevó a la compañía al borde del desastre.

A los problemas de motivación y control hay que añadir las deficiencias técnicas del transporte y las comunicaciones. Esta primera fase constituye además, y no es pura coincidencia, la era anterior al telégrafo y, en muchos lugares, al trasatlántico. Un agente o un socio en el extranjero, incluso si era decidido y más cauteloso que Henry Glover, podía también hacer partícipe a una sociedad de una ampliación del capital o de una serie de negocios que quedarían fuera del alcance de la compañía si ésta se negase a correr una serie de riesgos. Otro norteño, John Owens, abandonó la manufactura por el negocio de la exportación a principios de siglo, y trabajó al principio con experimentados agentes en Liverpool que representaban a los comerciantes extranjeros que eran clientes de Owens, pero luego se decidió por un agente residente en los Estados Unidos, contratado directamente por Owens en una visita a este país. El acuerdo con el agente de Owens, George Wragg, consistía en que éste

invertiría el líquido procedente de las ventas de los textiles de Liverpool en la compra de algodón puro, lo que luego transferiría a cambio de una comisión, a Owens. El problema de este sistema estaba en que el intervalo de tiempo que pasaba entre la compra de manufacturas y el posterior recibo del pago dejaba a Owens sin liquidez durante un período que se prolongaba entre un año y 18 meses, anulando cualquier posibilidad de obtener beneficios del negocio del algodón puro. Por ello, se desplazó desde Nueva York a Filadelfia y se unió a una sociedad, en lugar de firmar un contrato con un agente, con la esperanza de entrar en un negocio más seguro y que reportara beneficios más rápidamente. Owens aportó el capital inicial necesario para poner en marcha la filial de Filadelfia, cargando el 25 por ciento de los costes de la central de Manchester a sus propias ganancias, mientras que otra persona de Manchester, Thomas Owen, no directamente relacionado con la empresa, actuó como socio residente, por lo que recibía un salario además de una participación en los beneficios de la filial. Owen no era ningún Thomas Glover, y el negocio no prosperó porque no siempre fue capaz de encontrar algodón puro o libras en billetes para transferir a Manchester los ingresos por las ventas americanas, viéndose obligado a enviar todo tipo de productos, incluidos las manzanas, las semillas de lino y el arroz, que Owen parecía incapaz de vender por sí mismo, por lo que se vio obligado a confiárselo a otras personas, a una serie de agentes de ventas especializados, a cambio de una cantidad de dinero.

Finalmente, las sociedades presentaban problemas de continuidad. No estaban pensadas para que funcionaran de un modo constante durante varias décadas. Cuando uno de los socios decidía abandonar el negocio y retirar su capital, podía producirse una situación realmente embarazosa. Si no había otros socios más jóvenes capaces de hacerse cargo del negocio, lo más probable es que a medida que los socios se iban haciendo mayores se fuese perdiendo el gusto por el riesgo. Como mínimo, esta deficiencia hizo que las sociedades no constituyesen un modo nada satisfactorio de participar directamente en actividades con capital intensivo como los trasatlánticos a vapor.

Había dos salidas para superar estas dificultades. La vía estatal consistía en abordar las deficiencias de las sociedades como si se tratase de una institución, presionando para obtener un acceso más barato y más amplio para su incorporación con responsabilidades restringidas. La vía privada consistía en encontrar nuevas formas de conseguir que la socie-

dad funcionase. Se ha dicho algunas veces que los avances en el diseño de los cascos de los barcos, la mejora de las lonas, de los recubrimientos de cobre, etc., contribuyeron a que el triunfo final de los barcos a vapor sobre los barcos de vela se retrasara durante más de medio siglo. Del mismo modo, las innovaciones administrativas contribuyeron a que las sociedades continuaran desempeñando un importante papel en los negocios internacionales en el siglo XX, aunque las reformas en la legislación de las sociedades a mediados de siglo hicieron que éstas quedaran obsoletas. ¿Qué más se podía hacer además de estar muy encima de los negocios y asegurarse de que cada generación nueva de la familia tenía suficientes socios potenciales?

En primer lugar, las familias de comerciantes podían enseñar a sus hijos y sobrinos idiomas y técnicas comerciales al tiempo que creaban una cierta solidaridad social que se extendiese más allá de la propia familia. Hay quienes sostienen que esta práctica, cada vez más extendida, de introducir hombres jóvenes en empresas afines en el extranjero como empleados que no cobraban, creó no solamente una serie de redes comerciales sino también una clase cosmopolita con una ideología liberal y un programa político propio, que se desmoronó a finales de siglo con el surgimiento del populismo agrario y la intervención estatal. Bastará con citar aquí algunos ejemplos como el de Harry Behrend, nacido en 1886 en una familia de Liverpool de origen sueco y que en ese momento comerciaba principalmente con España y el sur de Italia, o el ejemplo de la familia Lockett, también de Liverpool. Behrend se educó en Liverpool y fue enviado después a Hamburgo a aprender alemán antes de colocarlo como empleado en Adoue & Lobit de Galveston, Texas, almacenistas de origen francés que acabaron siendo banqueros y cuyos fondos invertidos en sociedades británicas fueron aceptados por Bahr, Behrend & Co desde 1870, a petición de sus agentes en Nueva York. En la década de 1830, W. & J. Lockett & Company aceptaron como aprendices en su oficina de Liverpool a los hijos de Theodore Martell, destilador francés, para quienes actuaron de agentes. Una generación más tarde, René Firino, de la misma familia, vino también a aprender el lado británico del comercio de vinos y licores.

Un segundo enfoque consistió en crear una serie de recompensas, incentivos y controles calculados para atraer gerentes asalariados con especializaciones técnicas y socios potenciales de fuera de la familia. Las principales firmas británicas de la costa oeste, en las que la lejanía y la

permanente subordinación a los principios británicos tal vez exigía una adaptación especialmente rápida, tuvieron más éxito a mediados de siglo que Rhodes y Owens, una generación antes. John Mayo informa de que cuando una empresa filial de Antony Gibbs & Sons, Frederick Huth & Co o Balfour Williamson, estaba gestionada por un empleado asalariado o por un socio joven, éste recibía una participación de entre el 12 y el 15 por ciento de los beneficios. De este modo, nuevos socios podían reunir un importante capital, que no sólo les hizo tener el necesario interés por la compañía sino que, además, les ofrecía la seguridad de que cuando un socio antiguo retirara sus fondos de ésta, ello no perjudicaría al negocio. Además, se trataba de mantener a los socios jóvenes al margen de una serie de conexiones que pudieran alterar su lealtad. Las cláusulas de las sociedades les impedían, en algunos casos, tener participaciones en otras empresas y, en ocasiones, el matrimonio con una mujer de la localidad era razón suficiente para disolver la sociedad. La habilidad para asociarse con socios no pertenecientes a la familia y que fueran auténticos expertos y tuvieran la necesaria capacidad empresarial se convirtió en una cualidad especialmente importante en aquellas sociedades que luchaban por competir con compañías de responsabilidad limitada después de 1860. Aunque era miembro de la familia fundadora, Alfred Behrend tenía la certeza de que el impulso experimentado a principios del siglo XX por Bahr Behrend, la compañía naviera y comercial de Liverpool, se debió a aquellas personas asalariadas no pertenecientes a la familia que se convirtieron en socios en un momento dado, citando como ejemplo a T. J. Meadway (1878-1951), socio desde 1926, quien dirigió el gran departamento de compra de tabaco de la compañía durante 30 años a partir de 1913.

Una tercera técnica abierta a las sociedades comerciales desde mediados del siglo XIX consistía en explotar las innovaciones legales de responsabilidad limitada en lugar de sucumbir a ellas. No existía ningún impedimento para que las sociedades contrataran a las agencias de ventas, de compras o de gestión de las nuevas compañías, y muchas lo hicieron, emulando así a las más famosas e innovadoras gestorías de la India y del Este. El balance de poderes en tales relaciones podía inclinarse de un lado u otro. Una compañía que pasara a depender excesivamente de un reducido número de vínculos con otras compañías de mayor envergadura estaba arriesgándose a ser excesivamente vulnerable. Después de 1920, en lo que se ha denominado tercera fase, muchas compañías aseguradoras contra incendios, extractoras y manufactureras de origen británico opta-

ron por la integración vertical, encargándose desde dentro de una serie de actividades de las que antes se ocupaban los agentes. Sociedades que anteriormente no eran más que accesorios para los gigantes corporativos, fueron absorbidas o debilitadas. Pero también se dio el caso contrario, en el que una sociedad próspera creó una estructura empresarial moderna y se convirtió en una corporación estatal, no sin oponer resistencia y siempre con mucha tardanza. Las sociedades más prósperas surgidas a lo largo del siglo XIX fueron las más lentas a la hora de adoptar las formas corporativas de las fases dos y tres, incluso después de que éstas se hubieran convertido en las formas típicas adoptadas para cualquier iniciativa en el extranjero.

La integración vertical y la diversificación, las técnicas cuarta y quinta al alcance de las sociedades dentro de la fase primera, se consideran estrategias derivadas, abiertas exclusivamente para aquellas compañías que habían contado inicialmente con una gestión profesional y que habían empleado la responsabilidad limitada. Por supuesto, estas técnicas podían emplearse simplemente para sacar el máximo rendimiento de un negocio comercial tradicional. Pero mientras que la integración vertical dentro de un sector concreto o la diversificación en distintos sectores ofrecía unos beneficios mayores, los propios socios podían aspirar a ello, dentro de un contexto en el que una industria tras otra se inclinaban por el capital intensivo, si y sólo si ellos controlaban a los contables y los ingenieros, a los topógrafos y a los geólogos, a los lingüistas y a los abogados, así como a los comerciantes expertos en determinados bienes, y siempre que, además, pudieran invertir grandes sumas de capital para así poder rentabilizar las elevadas inversiones en infraestructura que habían sido posibles gracias al creciente uso de bonos y otras formas de endeudamiento, y que sólo podían venderse al público si estaban aseguradas contra los fondos de una compañía de responsabilidad limitada. Todo ello conduciría inexorablemente a los comerciantes más previsores en la dirección de las organizaciones corporativas con responsabilidad limitada.

Algunas adaptaciones satisfactorias

¿Qué rasgos caracterizaban a la explotación de las sociedades? ¿Cuál era el equivalente comercial de *Cutty Sark*? Dos ejemplos bastarán, aunque de ahora en adelante prestaremos más atención a Alfred Booth &

Company, brillantemente descrita por A. H. John, que a Balfour Williamson o a W. & J. Lockett.

Alfred Booth & Company

Alfred Booth creó una sociedad con base en Liverpool en 1860 con su hermano Charles y un residente en los Estados Unidos llamado Walden, justo dos años antes de la llegada de la responsabilidad limitada a Inglaterra. Los hermanos Booth conectaron por medio de su familia con una serie de familias propietarias de navieras y de empresas comerciales bien establecidas. Alfred había sido aprendiz en Lamport & Holt y en la sucursal de Rathbones en Nueva York, y ésta y otras familias de Liverpool les devolvieron el favor colocando su dinero en depósitos en la nueva compañía. El primer negocio consistió en la exportación de piel inglesa a los Estados Unidos y en la agencia de Nueva York de la Ocean Steam Ship Company propiedad de Alfred y Philip Holt; pero muy pronto también los Booth decidieron pasarse a los barcos. Lo que más les atrajo fue el reciente desarrollo de los barcos a vapor que transportaban combustible y que ofrecían grandes ventajas con respecto a los anteriores modelos en largas distancias. Con ayuda de los hermanos Holt, que habían sido pioneros en el empleo de la nueva tecnología, los Booth abrieron en 1865 un servicio trasatlántico al norte de Brasil, una travesía lo suficientemente larga para lucir la nueva tecnología y lo suficientemente corta como para cubrirla sólo con dos barcos, una inversión muy rentable para los jóvenes socios y su pequeño círculo de inversores. La jugada salió bien, especialmente después de 1888, pues la demanda de caucho que sucedió a la invención del neumático supuso un auténtico *boom* para el comercio del Amazonas. Los hermanos Booth reaccionaron a la defensiva, absorbiendo a la nueva competencia, invirtiendo en ramales ferroviarios o en servicios portuarios, y creando una gran red comercial con las manufacturas y los materiales de construcción de Gran Bretaña y los Estados Unidos a través de agentes de los comerciantes brasileños.

El mismo deseo de invertir en las nuevas tecnologías llevó a los Booth a crear un negocio de pieles con una integración vertical después de 1890. Aunque de un modo forzado, ya habían participado en la manufactura en los Estados Unidos a causa del hundimiento de uno de sus principales clientes, Kent & Stevens de Gloversville, Nueva York, en 1877. En lu-

gar de saldar las deudas, que ascendían a 70.000 dólares, los Booth decidieron poner la fábrica bajo la dirección de uno de los antiguos propietarios. Se dedicaron también a las manufacturas en Gran Bretaña, para así asegurarse el acceso a ciertos tipos de pieles demandados por sus clientes norteamericanos. La misma necesidad de abastecer a un mercado aún más selectivo y más consciente de las modas llevó a los hermanos Booth a expandir su red comercial por todo el mundo, tratando normalmente con agencias de compras en Australia, India, China y Brasil. Pero el desarrollo de los tintes de cromo, un proceso que exigía un capital intensivo y que reducía el coste por unidad en la producción de piel de cabrito *glacé* de elevada calidad, permitió a los hermanos Booth precipitarse hacia el producto final. En la primera década del nuevo siglo, la fábrica de Gloversville, propiedad de los Booth, disponía ya de equipos de vendedores con coches de la empresa y que vendían a los fabricantes de botas por todo el este desde las sucursales de Nueva York, Boston, Saint Louis, Cincinnati y Rochester, y además exportaban su producto a los clientes británicos y alemanes. Se hicieron otras inversiones en la elaboración de cola y fieltro, empleando para ello derivados de los curtidos.

El declive de la rama naval, que coincidió con la decadencia del comercio en el Amazonas a raíz del nuevo suministro de caucho, se produjo, en primer lugar, como consecuencia de una mayor concentración en la manufactura de pieles, y ésta se convirtió en la principal actividad de la compañía durante el período de entreguerras, y, en segundo lugar, por la diversificación en un sector nuevo, el de la construcción, en el cual habían participado anteriormente a raíz de la construcción de edificios públicos en Manaos. J. G. White & Company, adquirida por Booth en 1917, fue en su origen la sucursal británica de una empresa de ingeniería norteamericana especializada en grandes construcciones urbanas en Londres y en el diseño de sistemas de tranvías eléctricos y de centrales de energía, buena parte de ellas en Sudamérica, algunas de las cuales dirigía directamente. Una adquisición complementaria fue la Unit Construction Company en 1919, creada durante la Primera Guerra Mundial para el desarrollo nacional de métodos constructivos que empleaba bloques de hormigón como sustituto del ladrillo. Ésta fue la salvación del grupo en la década de 1930, cuando el grueso del negocio original, la manufactura de pieles, se desmoronó. La compañía firmó una serie de contratos para construir viviendas municipales en toda Gran Bretaña.

En lo referente a los curtidos, la compañía se vio bajo una fuerte presión en las décadas de 1920 y 1930. Sus actividades comerciales se vieron amenazadas cuando los principales envasadores y congeladores de carne de Río de la Plata y de Nueva Zelanda empezaron a vender las pieles directamente en los Estados Unidos, y los mercados británicos pusieron a prueba los riesgos inherentes a la anterior estrategia de la compañía de dirigirse a las capas más elevadas del mercado. En la década de 1930, los negocios estaban en una situación tan precaria en los Estados Unidos que los Booth cerraron Gloversville en 1938 y redujeron considerablemente la producción de su fábrica en Filadelfia. La demanda se mantuvo a un nivel más elevado en Gran Bretaña, donde el abandono de la producción de piel de cabrito *glacé* fue más lento, permitiendo que la fábrica de Nottingham alcanzara, no sin dificultades, el techo de los años 30, cuando una carga sobre las importaciones, la devaluación de la libra esterlina, el colapso de los precios de las materias primas y una gradual recuperación de la demanda hizo de la producción de bienes sustitutivos de las importaciones, incluyendo, por supuesto, la sustitución de la producción de los grupos norteamericanos, una estrategia viable.

La compañía vendió sus intereses en el sector naviero inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Fracasó un intento de introducirse en la aviación civil. La manufactura de curtidos se mantuvo en Inglaterra, así como el comercio internacional de pieles. Pero en la era posbélica, el grupo se centró en las actividades de construcción nacional de la Unit Construction.

Ya antes de 1900, muchas de las empresas que controlaba Alfred Booth & Company en Gran Bretaña, los Estados Unidos y Brasil estaban organizadas como compañías de responsabilidad limitada. Pero hasta 1901 esta forma de organización parece ser que se empleó exclusivamente como un modo eficaz de aumentar y garantizar el capital. Las compañías carecían de una identidad directiva y de autonomía; los socios demostraron un interés directo y profundo por los asuntos de todo el grupo. A partir de entonces, las sociedades pasaron a ser compañías tenedoras, y el control sobre las compañías operativas se realizaba a través de una participación equitativa y de un consejo, mientras que la gestión cotidiana se delegaba en otras manos. La función de los socios, que a partir de 1914 pasaron a ser directores de lo que durante mucho tiempo sería una compañía «privada» de responsabilidad limitada, quedó restringida a supervisar los intereses generales del grupo mediante una red de

relaciones con el gobierno y con compañías afines. Varios miembros de la familia Booth ayudaron a organizar los sistemas de abastecimiento militar y civil y consiguieron contratos para construir edificaciones militares durante las dos guerras mundiales mientras que, en tiempo de paz, formaron parte de los consejos del Bank of Liverpool, del Midland Railway, Cunard, y el Bank of England.

Balfour Williamson & Company

Al igual que Alfred Booth, Balfour Williamson empezó como una empresa de comercio general y como propietaria de barcos, operando entre Liverpool y Chile y fue fundada en 1851. También al igual que Booths, la compañía fue poco a poco dedicándose a la gestión de actividades industriales con recursos naturales hacia finales de siglo, y se interesó por los nitratos de Chile; la molienda de trigo en Perú, Chile y Argentina; el petróleo de Perú, Ecuador y California; y el cobre de Montana. La forma concreta en la que se plasmaron estos intereses varió de un caso a otro. Cuando las empresas eran jóvenes y las exigencias del capital dictaban la creación de una compañía de responsabilidad limitada, Balfour Williamson actuó a menudo de banquero mercantil, organizando el tema de los seguros en Londres y aportando capital activo. En ocasiones, la compañía no era más que el agente de ventas de una empresa fuerte y autónoma, como fue el caso de numerosas compañías de seguros contra incendios o de la Anaconda Copper Company. En otras ocasiones, la compañía de responsabilidad limitada era poco más que una placa conmemorativa adicional en la puerta de la oficina de James Street en Liverpool.

Eso parece ser lo que ocurrió con la Pacific Loan and Investment Company y con la Pacific Trust Ltd, ambas controladas por la central de Liverpool y por la sucursal de San Francisco, las cuales emplearon los fondos británicos para una serie de préstamos avalados por hipotecas sobre propiedades en California, Oregón y Washington a partir de 1880. Entre estos dos extremos se mantuvo la relación con Lobitos Oilfields Ltd, un negocio en el que participó la compañía desde 1901 en colaboración con Alexander Milne, de Callao (cuyos negocios se fusionarían con los de Balfour Williamson en 1912), y la Peruvian Corporation. Balfour Williamson llevó directamente la reactivación de la compañía registrada

en Londres en 1908, siendo presidente Archibald Williamson, el socio más antiguo de la central en Liverpool, el funcionamiento de las empresas de la costa oeste como agentes de ventas y, en Perú, la actuación de los administradores como agentes de compras de equipamiento. Se ejerció un control igualmente estricto a través de la sucursal en San Francisco sobre la California Oilfields Ltd, registrada en 1901, que se distinguió por ser la única compañía británica independiente productora de petróleo que tuvo éxito en los Estados Unidos hasta que fue vendida a Shell inmediatamente antes de la Primera Guerra Mundial.

W. & J. Lockett

Balfour Williamson y Alfred Booth eran compañías excepcionales, no sólo por su éxito y longevidad, sino también a causa de la estrategia formal subyacente a sus inversiones, la cual legó a Booth una de las mayores compañías privadas de Gran Bretaña, que sigue existiendo actualmente, aunque hoy se dedica fundamentalmente a la construcción y a los materiales de construcción. La engañosa impresión que puedan producir estos ejemplos, la idea de que la explotación afortunada de una sociedad sólo se podía lograr por una serie de vías que la convertían en un ente mucho más acorde con las típicas compañías de las Fases II y III, debe rectificarse finalizando este capítulo con una breve descripción de W. & J. Lockett, una compañía que mantuvo el espíritu mercantil despreocupado y optimista de la Fase I hasta el siglo XX con aparente indiferencia por el futuro. Además, los únicos documentos de alguna relevancia que se conservan de ella se encuentran en trabajos oscuros editados a nivel privado.

El negocio comenzó, como tantas otras empresas anglo-latinoamericanas, a principios de la boyante década de 1820: en 1824 para ser exactos. Inicialmente, el fundador, John Hilton Lockett, comerciaba con vinos y licores. Procedente de una familia de granjeros, fue aprendiz en un negocio de vinos y licores antes de establecerse por su cuenta con un préstamo que le proporcionó un solícito tío. Tuvo la suerte de haber entrado como agente, en una época temprana del desarrollo del negocio de Martell & Company, la cual se conservó más de un siglo. Pronto se convirtió en propietario de barcos, y empleó el *Lochiel* en el comercio general a través del Atlántico Norte. El negocio prosperó y Lockett pudo dis-

poner de una sustanciosa fortuna en la región que ascendía a 200.000 libras esterlinas poco antes de su muerte en 1873.

La impresión que produce la historia familiar es la de una compañía de comercio general que dio un bandazo de modo inadvertido hacia el azúcar peruano y los nitratos chilenos a partir de la década de 1870. No quedan documentos sobre la relativa rentabilidad de las diferentes filiales del negocio, pero uno tiende a deducir que la familia hizo un buen negocio con los nitratos en concreto. La compañía continuó siendo propietaria y operando con los barcos desde Liverpool hasta la primera década del siglo XX, y que en un momento dado llegó a poseer todos o parte de los 30 barcos y los dos buques a vapor. Se mantuvo un comercio general con Terranova y con las provincias marítimas, Barbados, Trinidad, India y Australia hasta la década de 1880, y el negocio original de vinos y licores sobrevivió a los intereses de la compañía en los nitratos. Además, Lockett, al igual que Balfour Williamson, se vio atraído desde su posición estable en la costa oeste de Sudáfrica, por una serie de arriesgadas empresas más al norte, y comenzó a importar fruta y piña enlatadas de Oregón y salmón enlatado desde la Colombia británica.

Esta anárquica variedad de intereses era mucho más típica de una empresa del siglo XIX que esa diversidad bien organizada de Alfred Booth & Company. Pero la compañía de Lockett estuvo a punto de transformarse en una empresa industrial propia del siglo XX por su participación en el azúcar y los nitratos. La primera de estas empresas es analizada en el capítulo VI como ejemplo del empleo, por una sociedad mercantil, de una forma de organización de responsabilidad limitada, así como ejemplo del modo en el que algunos inversores británicos se vieron en ocasiones empujados a participar en empresas americanas en un intento por saldar sus deudas.

A pesar de la importancia que tuvo para la compañía, se recuerda a Lockett por su papel en el breve pero espectacular negocio de los nitratos chilenos, el cual satisfizo todas las exigencias en lo que a fertilizantes se refiere, de los agricultores británicos, que se encontraban bajo fuertes presiones, durante el vacío que se produjo entre el guano peruano y el desarrollo de los productos sintéticos y que duró aproximadamente entre 1870 y la década de 1920. Incluso en esta ocasión, la compañía se vio ensombrecida por Anthony Gibbs & Sons, de la cual se conservan importantes documentos para los historiadores. La fase de los nitratos de Lockett comenzó en 1882, cuando John Thomas North, un ingeniero bri-

tánico, volvió a Inglaterra proveniente de Chile para intentar descargar en las inversiones públicas una serie de «oficinas» de nitratos que había comprado a bajo precio durante la Guerra del Pacífico. Para alcanzar este objetivo, North necesitaba agentes con una buena reputación. W. & J. Lockett & Company y Inglis & Company cumplían estos requisitos.

El inicio de las compañías de nitratos que cotizaban en el mercado de valores de Londres fue uno de los episodios financieros más escandalosos del siglo XIX. North, coronel North como a él le gustaba que le llamaran, compró barato. Él y sus socios compradores vendieron sus «oficinas» a compañías británicas a un precio muy por encima de lo establecido. Posteriormente se produjo una inflación de los valores cuando los elevados dividendos de los dos o tres primeros años produjeron un auténtico clamor por las acciones de las compañías de nitratos cuando salieron a Bolsa por vez primera. El resultado fue que los vendedores obtuvieron unos grandes beneficios en papel moneda cuando intercambiaron la propiedad de las «oficinas» por acciones de compañías británicas, e incluso obtuvieron mayores ganancias en líquido cuando vendieron dichas acciones al público inversor a un precio muy por encima de su valor. No podían quejarse. La Liverpool Nitrate Company pagó unos dividendos promedio de alrededor del 50 por ciento del valor a la par de sus acciones durante casi medio siglo. Cuando se vendieron al público, las acciones estaban tres veces por encima de su valor nominal. Además, los inversores del exterior siguieron perecibiendo un 17 por ciento estable, pero les procuró mayores beneficios aún a los promotores.

Estas turbias técnicas contribuyeron a que los agentes británicos con buena reputación fuesen imprescindibles para North. Lockett los tenía en su poder, y la familia dirigió además un próspero despacho de abogados en Liverpool. Juntos, el sindicato de North y la empresa de Lockett dirigieron diversas compañías de nitratos y líneas de ferrocarril en Chile y suministraron carbón a la desértica región productora. Tras la muerte de North en 1896 y la de su socio, Jewell, en 1894, Lockett se dedicó al negocio con mucha más intensidad, y fundó Lockett & Company, bajo la presidencia de John Lockett, para poder hacerse con el negocio de North & Jewell, con gestores para las compañías de nitratos del grupo North y con agentes para las compañías navieras que empezaban a crecer en Iquique. El negocio fue rentable hasta 1927, momento en el que la empresa de Lockett, resistiéndose a la tentación de utilizar su posición en los sectores del azúcar y los nitratos para pasarse a las quími-

cas, como haría W. R. Grace & Company, prefirieron vender sus intereses en Chile a un productor local, Sabioncello.

Estas tres compañías aplicaron la práctica totalidad de las cinco técnicas al alcance de las empresas de la Fase I para poder mantener su rentabilidad durante la Fase II y, más tarde, en la Fase III. Reclutaron personas de entre las familias fundadoras, intercambiando formadores de personal con las empresas afines para promover la solidaridad social. Los datos que nos han llegado sobre los administradores asalariados son muy desiguales, pero Balfour Williamson, sin duda alguna, empleó esta técnica y reconoció la importancia de ofrecer participaciones en los beneficios. Todo ello requería una responsabilidad limitada para colocar la inversión pública en operaciones productivas en las que estaban interesados. Todas ellas emplearon, aunque en distinta medida y con diferentes niveles de conciencia estratégica, las técnicas de integración vertical y de diversificación.

Otras muchas compañías británicas que operaban en las Américas presentaban características similares a las de empresas de Booth, Balfour Williamson y Lockett en mayor o menor medida. Citar a Duncan Fox, Frederick Huth, Knowles and Foster, Drabble Brothers, Lumb Wanklyn & Company, Leng Robert & Company, Edward Ashworth y Graham Rowe no agota de ningún modo la lista de compañías británicas que, durante todo el siglo XIX y principios del XX, combinaron las sociedades entrelazadas en dos o más puertos como forma de organización empresarial con un comercio diversificado de productos de primera necesidad y de manufacturas, operaciones bancarias más o menos rudimentarias y diversificación o integración vertical a través de compañías de responsabilidad limitada en sectores tan distintos como las refinerías de azúcar, las fábricas de harina, las manufacturas textiles, las compañías de seguros, los servicios urbanos, las navieras o los ferrocarriles. Alfred Booth & Company fue excepcional en su capacidad para combinar la diversidad sectorial y espacial con una aguda conciencia estratégica, lo que le permitió sobreponerse a sucesivas depresiones y mantenerse, sin tener que recurrir a los valores públicos en Bolsa, hasta hoy. Balfour Williamson, que dirigió un negocio que, a pesar de su aparente variedad, era en realidad una empresa comercial a todos los efectos, destacó fundamentalmente por su expansión geográfica, desde San Francisco en el norte hasta Valparaíso en el sur. W. & J. Lockett posee un sabor más auténticamente propio del siglo XIX, y tanto la familia como la empresa se movieron por caminos poco frecuentados pero muy rentables.

Lo cierto es que todas estas compañías estaban empezando a resultar, a caballo entre los dos siglos, anacrónicas. Algunas empresas comerciales habían transformado la sociedad en una compañía de responsabilidad limitada: la empresa Baring Brothers, aunque en circunstancias no elegidas por ella; Lumb Wanklyn & Company de Buenos Aires, con unos desastrosos resultados para sus socios, que analizaremos seguidamente; Frederick Dalgety, en 1884, siempre renuente pero con gran éxito. Las compañías autónomas británicas de la Fase II estaban, ya en esta época, firmemente establecidas en distintos sectores comerciales y en muchas empresas fuera del control de las antiguas compañías comerciales, mientras que estaban dándose los primeros pasos para las primeras inversiones directas por las empresas manufactureras, las compañías de seguros y los bancos británicos.

[illegible] tar, a caballo entre los dos siglos [illegible]

[illegible]

empresas, aunque en distinta medida y con diferentes [illegible] de estrategia, los procesos de integración vertical y de diversificación.

Otras muchas compañías británicas que operaban en las Américas presentaban [illegible] similares a las de empresas de Booth, Balfour Williamson y Lockett en mayor o menor medida: Cross & Duncan Fox, Frederick Huth, Knowles and Foster, [illegible] Brothers, [illegible] & Company, [illegible] & Company, [illegible] y Graham Rowe [illegible] la lista de compañías británicas que, durante todo el siglo XIX y principios del XX, establecieron las sociedades [illegible] en dos o más puertos como forma de organización empresarial con un comercio diversificado de productos de primera necesidad y de manufacturas, operaciones bancarias más o menos [illegible], y diversificación e integración vertical a través de compañías de responsabilidad limitada en sectores tan distintos como las refinerías de azúcar, las fábricas de harina, las manufacturas textiles, las compañías de seguros, los servicios [illegible], los [illegible] y los [illegible]. Alfred Booth & Company fue excepcional en su capacidad para combinar la diversidad sectorial y espacial [illegible], lo que le permitió sobreponerse a [illegible] Booth. [illegible] Balfour Williamson, que [illegible] negocio que [illegible] una empresa comercial a todos los efectos, [illegible] por su expansión geográfica, desde San Francisco en el norte hasta Valparaíso en el sur. W. & J. Lockett [illegible] siglo XIX, y [illegible] poco [illegible].

Capítulo VI

FASE II, 1860-1920

Precursores

Del mismo modo que las sociedades sobrevivieron mucho más allá de la época en la que la sociedad era la forma predominante de organización empresarial, también se dieron casos esporádicos en los que se invirtió capital británico en las compañías de responsabilidad limitada que operaron en América, tanto en el norte como en el sur, bastante antes de la década de 1860. Unas veces, estas compañías se registraron en Gran Bretaña y otras, en los países extranjeros. La decisión dependía de las cuestiones legales y empresariales, como ocurría con la relativa disponibilidad de capital.

La década de 1820 vio cómo se reflotaron varias compañías en la Bolsa de Londres mediante su participación en la minería y en otras arriesgadas empresas en la recientemente independizada América Latina. Se produjeron varios intentos serios de poner dichas compañías bajo el control empresarial de Gran Bretaña, pero muy pocas sobrevivieron. Para entender el porqué, basta con leer el lamentable catálogo de desastres recogido en la obra del capitán F. B. Head, *Reports Relating to the Failure of the Río de la Plata Mining Association,* escrita en 1827, y la vigorosa respuesta a él, *Observations on Captain Head's "Reports"*, del mismo año (Head, Bunster).

Las inversiones de comerciales británicos expatriados en compañías de responsabilidad limitada de carácter local fueron, en general, más satisfactorias, pero quedan fuera de nuestro marco de referencia al no haber implicado obligaciones de capital acumulado en Gran Bretaña ni un ejército de control desde Gran Bretaña.

El capital británico también fue significativo en muchas de las primeras compañías bancarias incorporadas con la bendición del gobierno en las nuevas repúblicas y en la Norteamérica británica. El Colonial Bank, creado en 1836, fue básicamente una colaboración entre el Comité de los Comerciantes de las Indias occidentales y un consorcio de banqueros londinenses, incluidos Hoares, Barclays y Gurney. De los 2.000.000 de libras del capital nominal, la mayor parte se asignó para las operaciones desde Londres, y solamente un cuarto del volumen total a las filiales coloniales. En 1839, cuando abrió la filial en Caracas, el banco estaba pagando unos dividendos anuales aceptables pero, igual que ocurrió en las Indias occidentales, se pensó que aquello era obra de Londres, y se encontraron con la oposición de las instituciones locales en la Guayana y en la Venezuela independiente. Los comerciantes británicos en Caracas, lejos de constituir el soporte principal del Colonial Bank, ocupaban puestos importantes en el consejo de su rival, el Banco Nacional de Venezuela, fundado en 1841. Sin embargo, ambos se hundieron a finales de la década de 1840 y los bancos británicos no volvieron a participar en el comercio venezolano hasta después de la creación en 1864 del London and Venezuela Bank, que tuvo una corta vida, por los banqueros londinenses y los comerciantes alemanes residentes en Venezuela.

La historia era bastante distinta más al norte. El British Bank of North America, igual que el Colonial Bank, se fundó en 1836. Con un capital efectivo inicial de 340.000 libras, era el mayor banco que operaba en la zona, y el único banco británico creado con anterioridad a la década de 1850 en toda América que sobrevivió durante la segunda mitad del siglo.

De mucha mayor relevancia y más duraderas que la mayoría de estas arriesgadas empresas, fueron las inversiones británicas en las compañías del ferrocarril de los Estados Unidos. Sin embargo, no se sabe con certeza hasta qué punto este flujo de fondos se puede encuadrar bajo la definición de inversiones directas que hemos adoptado. Siempre han existido muchas dudas acerca de cuál fue realmente la participación de los financieros británicos que decidieron invertir capital en los ferrocarriles registrados en los Estados Unidos en la dirección de estas empresas.

Uno de los enfoques considera que los banqueros inversores, no solamente británicos sino también norteamericanos, adoptaron una postu-

ra pasiva y siguieron una línea conservadora hasta el punto de que trataron de influir en la política de los ferrocarriles. Leland Jenks, en su frecuentemente citado estudio sobre las inversiones directas antes de 1870, fue muy claro. «El enorme volumen de inversiones británicas en los ferrocarriles americanos mantuvo una postura sorprendentemente pasiva y carente de influencia», escribía. En su influyente estudio sobre las inversiones británicas en los ferrocarriles americanos, Dorothy Adler adoptó el enfoque según el cual existía muy poco control excepto durante los períodos de crisis. En la misma época, T. C. Coram opinaba igual y, aunque escribía que «el volumen relativamente pequeño de empresas británicas en comparación con el capital británico invertido resultaba llamativo», reconocía que el control británico era simplemente aparente en un puñado de casos excepcionales incluyendo la Alabama Great Southern, «organizada, gestionada e impulsada» por una compañía registrada en Gran Bretaña a finales de la década de 1870, bajo la dirección de Charles Schiff de Erlangers; las compañías del ferrocarril de Alabama, Nueva Orleans, Texas y del Pacífico, registradas en y controladas desde Londres hasta 1916, y la Oregonian, administrada por una compañía registrada en Edimburgo y dirigida desde Dundee.

Resulta fácil sacar la conclusión de que el entusiasmo británico por las inversiones en los Estados Unidos y en otros países del extranjero fue consecuencia de la llegada a la vez de toda una generación de empresarios, convertidos en rentistas conformistas. La empresa Rathbone de Liverpool no fue probablemente la única empresa anglo-americana para la que, tras una rápida acumulación de capital hasta 1850, el principal problema directivo en el futuro consistiría en encontrar salidas rentables para estos fondos. Es probable que a mediados de siglo otras compañías invirtieran también en los ferrocarriles, en tierras y en valores del Estado y del gobierno norteamericanos, que colocaran dinero a corto plazo en los mercados monetarios norteamericanos y británicos, y que concedieran préstamos a las firmas industriales implicadas en «la molienda de los granos en Gran Bretaña y la operación de remolque en Canadá y en América»; pero no dirigieron ninguna de ellas, aunque es cierto que nunca lo intentaron siquiera. Además, esta versión concuerda con la tradición de la historia empresarial de los Estados Unidos, para la cual los ferrocarriles, y también las fábricas, fueron un catalizador del surgimiento de una dirección profesional con diferenciación funcional, la antítesis misma de la tradición mercantil del maestro.

Pero otros historiadores, trabajando prácticamente con las mismas fuentes que Jenks, Adler y Coram, sostienen la tesis de que los banqueros comerciales británicos con frecuencia ejercieron control sobre la política financiera y protegieron sus propias inversiones y las de sus clientes a través de «una relación estrecha y constante». Ésa es, por ejemplo, la impresión que tenemos al leer la correspondencia entre Alexander Brown, de Baltimore, y su hijo William, que vivía en Liverpool, acerca de los primeros años de Baltimore & Ohio Railroad, aunque parece que, desde un principio, ocuparon una posición de subordinación con respecto a otro comerciante de Baltimore, John W. Garrett, que sería presidente de la nueva compañía durante muchos años a partir de 1858. Esta línea, que trató de recuperar la posición de Baltimore después de que Nueva York diera un gran salto a raíz de la apertura del canal de Erie, se encontraba también entre el grupo de compañías del ferrocarril norteamericanas en las que sir Edward Watkin, los Morrison y el despacho de abogados Ashurst, Morris, Crisp & Company dicen haber tenido un especial interés después de la crisis económica de 1873. John Morris, como socio más antiguo de la última compañía a la que nos hemos referido, fue requerido por los principales accionistas de la Grand Trunk Railway Company de Canadá, la cual trabajó junto a Watkin en la reconstrucción de lo que acabó siendo la Grand Trunk Arrangement Act de 1863. Es difícil saber hasta qué punto estos intereses británicos estuvieron en algún momento bajo la influencia de los ferrocarriles norteamericanos. La historia de los Morgan escrita recientemente por Vincent Carosso a partir de documentación directa estudia, entre otras, las finanzas de las compañías del ferrocarril de Baltimore y Ohio durante la década de 1870 y aporta una descripción absolutamente plausible en la que no se menciona ni a Watkin ni a Morris, y en la que el carácter autónomo del ferrocarril en relación con las empresas comerciales de su presidente y con sus principales banqueros, los Baring y los Morgan, se hace patente. No es fácil evitar sacar la conclusión de que, en general, las inversiones británicas en los ferrocarriles norteamericanos fueron inversiones de cartera. Sin embargo, debemos evitar inferir que lo que fue cierto para las inversiones británicas antes de la década de 1870, se podía aplicar a las inversiones en las empresas registradas en Gran Bretaña pero que actuaban en los Estados Unidos, y mucho menos de las que operaban en el resto de América, durante el resto del siglo XIX.

INVERSIONES DIRECTAS, DE CARTERA, AUTÓNOMAS, EXPATRIADAS Y EN CONSORCIO

La señalada falta de dirección de las primeras empresas británicas que hemos tratado en la sección anterior puede haber contribuido a malinterpretar la forma característica de organización empleada por los inversores británicos en la Fase II, a las que Coram denomina «inversiones en consorcio», John Stopford «inversiones expatriadas» y Mira Wilkins «compañías autónomas». De hecho, la profusión de nuevos términos es una muestra de las dificultades a las que se han enfrentado los historiadores y, más aún, los economistas, a la hora de transmitir las experiencias del siglo XIX a los lectores del siglo XX.

La confusión que rodea a las inversiones en consorcio proviene del claro fracaso de Coram a la hora de diferenciar dos experiencias muy distintas. Se dieron casos a finales del siglo XIX, en los que un consorcio municipal suscrito adquirió acciones públicas u obligaciones de una compañía norteamericana. Muy diferente fue el caso en el que un consorcio británico adquirió una empresa en pleno funcionamiento directamente a través de los verdaderos norteamericanos y constituyó una compañía registrada en Gran Bretaña para ponerla en marcha. En este caso, el vendedor aspiraba, con frecuencia, a tener el control directivo, pero veremos que la existencia de un Consejo Directivo en Londres o en Edimburgo con un poder considerable sobre los fondos de la compañía desató, en ocasiones, una serie de conflictos en los que Gran Bretaña mostró una clara ventaja. Dirigir una empresa a una distancia de 3.000 millas o más no era, como Coram parece suponer, imposible. Muchas compañías británicas que pagaron buenos dividendos durante décadas lo demostraron entre 1860 y 1960.

Los vendedores solían ser, aunque no siempre, británicos expatriados, cuyo acceso al mercado de valores londinense se vio facilitado por sus prolongadas relaciones comerciales con su país de origen. Esto lo observó Stopford, y ello fue lo que le llevó a denominar a este tipo de inversiones «inversiones de expatriados», una categoría intermedia entre las inversiones de cartera y las verdaderas inversiones directas. Pero el poder marginal del vendedor era, en muchos casos, efímero. Allí donde el poder económico de un consorcio británico de inversiones era realmente articulado, la posibilidad de que se ejerciera un control desde Gran Bretaña era absolutamente real, y los únicos factores importantes que diferenciaban a ese tipo de compañías de las modernas inversiones privadas eran

la falta de subordinación con respecto a una empresa británica sólidamente establecida en una línea comercial similar y un modelo de propiedad igualitaria más concentrado de lo que sería común una generación más tarde. No obstante esta diferencia, el concepto de compañía «autónoma» de Wilkins es igualmente engañoso. Era muy infrecuente el caso en el que, como señala Paterson, los británicos invirtieron en un sector del que no tenían un profundo conocimiento. Muchos escoceses sabían tanto sobre ganadería como sus primos de los Estados Unidos, y existen numerosos ejemplos en Sudamérica que demuestran que el conocimiento era transferible a las muy distintas condiciones que se daban en las Américas. Por lo común, los consejos directivos estaban formados por personas que tenían un profundo conocimiento del negocio y que tenían un papel activo en alguna empresa británica complementaria. Los consejos se formaban según la necesidad que se tuviera de acceder a los servicios financieros, de procurarse buenas relaciones con los proveedores de equipamiento y materiales, así como con los clientes potenciales. Poseer más de un paquete de acciones nominales se consideraba innecesario pues las absorciones hostiles no se conocieron hasta los últimos años del siglo XIX.

LUCHAS POR EL CONTROL

Si la falta de familiaridad con el pasado y el intento de colocar a las inversiones del siglo XIX en el lecho de Procrusto, de las normas comunes, fueron responsables en parte de la confusión conceptual sobre las inversiones extranjeras directas de la Fase II, surgió un segundo foco de confusión por el hecho de que muchas de las empresas que se fundaron entre 1862 y 1890 presenciaron, en sus primeros años, largas y sangrientas batallas entre la oficina central y la administración local por conseguir la autoridad. En algunas ocasiones, parece ser que el temor a los conflictos actuó como agente disuasorio en la cooperación anglo-americana. Dejamos al barón Mauá en el capítulo IV, víctima de una inadecuada legislación empresarial en la todavía imperial Brasil. Resultaba evidente, incluso durante las negociaciones preliminares en Londres en 1865, que el nuevo banco que esperaba crear mediante la fusión del London and Brazilian Bank y el Banco Mauá estaría muy dividido. Solía argumentarse en el pasado que la falta de aprobación gubernamental frustró el proyec-

to. Recientes investigaciones realizadas por Roderick Barman sugieren, por el contrario, «que Mauá esperaba dirigir los asuntos del banco en Sudamérica, siempre bajo la vigilancia de la junta directiva en Londres. Pero los directores en Londres eran veteranos financieros ingleses», escribe Barman, «que aceptarán fácilmente representar un papel secundario ante un extranjero. Para ellos, las órdenes y el control fluirían naturalmente desde Londres». Como condición para la fusión, el barón Mauá trató, pero fracasó, de conseguir que Londres y Brasil se deshicieran de sus interventores locales, «cuya conducta le resultaba hostil». Esta intención perfectamente clara de arrebatarle poder a Londres, unida a un debilitamiento de su posición tras la crisis bancaria del Overend Gurney en casa, llevó a los directores a romper las negociaciones con Mauá.

Estas luchas fueron muy comunes en la segunda mitad del siglo XIX. Unas veces eran destructivas y otras no. Si nos remontamos a los orígenes de las más prósperas empresas que se crearon en la Fase II y que luego se convirtieron en grandes compañías transnacionales, veremos que actuaron como catalizadores, y se expandieron en la dirección de las organizaciones más centralizadas y del estilo de administración burocrática típico de la Fase III. Se trata, no obstante, de casos excepcionales, aunque transmiten una sensación que pudiera ser perfectamente correcta, a saber, que las empresas autónomas británicas se caracterizaron esencialmente por su inestabilidad y que constituyeron un fenómeno de transición, porque carecieron de cualquier sistematicidad a la hora de intentar suavizar las tensiones entre la dirección y la gestión.

Estos conflictos internos de las empresas se pueden dividir en tres clases. En la primera, los acreedores británicos que carecían de conocimientos sobre América, se encargan de reconstruir una empresa en mal estado en la que ellos habían realizado lo que anticiparon sería una inversión de cartera. Aquí, las luchas entre los intereses de la central y los intereses locales preceden a la formación de la compañía registrada en Gran Bretaña. En la segunda clase, los vendedores activos en los asuntos americanos firman un nuevo convenio con la única intención de atraer capital británico a bajo precio, anticipando así un control local continuado sobre la compañía, a lo que sigue una serie de pugnas en las que los vendedores luchan con la junta directiva de Londres por hacerse con el control. En la tercera clase, se crea una compañía británica para empezar desde el principio o para conseguir una nueva concesión —para una línea de ferrocarril, por ejemplo, o para alguna obra urbana—. Les daremos

el nombre de «procedimiento para redimir una hipoteca», «iniciativas de los vendedores» e «iniciativas británicas».

Procedimiento para redimir una hipoteca

La primera de estas tres clases de conflicto que analizaremos aquí es también la más primitiva de todas, y es producto de un accidente y no de una intención. Debieron de existir muchos casos, de los que no tenemos información, de empresas comerciales y de bancos que realizaron una mala gestión de los bienes que habían adquirido mediante el procedimiento de redimir una hipoteca antes de vender por no saber cómo manejar el asunto. Pero también hubo historias con un final feliz, que desembocaron en unas inversiones británicas duraderas y rentables. Un ejemplo de ello es la British Sugar Co. Ltd. Ya hablamos anteriormente del negocio general de W. & J. Lockett, de Alfred Booth & Company y de Balfour Williamson. La British Sugar Company era únicamente uno de los muchos negocios que la compañía de Liverpool tenía en la costa oeste. La conexión surgió del siguiente modo. La empresa de Lockett había actuado como agente en Liverpool para la familia Swayne desde 1849. Henry Swayne fue uno de los muchos ingleses que se establecieron como comerciantes en Sudamérica en la década de 1820. Su compañía fracasó, en parte por las deudas, pero Swayne consiguió salir de la brecha mediante el arrendamiento de las plantaciones de azúcar, las cuales ocupaban una extensión de 10.000 acres y en las que invirtió una considerable suma, comunicando toda la hacienda mediante tranvías. Pero sus extravagancias le supusieron muchas deudas, y a Lockett no le quedó otra alternativa, tras la muerte de Swayne en 1877, que continuar financiando las propiedades. Pero su paciencia llegó a un límite a finales de siglo, cuando se le debía más de 130.000 libras. La British Sugar Company Ltd se creó en 1900 con un capital de 260.000 libras. Los Lockett recibieron 32.000 libras de las acciones, que costaban cinco libras cada una, por la liquidación de las deudas acumuladas, mientras que los Swayne recibieron 20.000 como pago simbólico de los intereses que aún poseían en la propiedad. En 1911, vendieron su parte a los Lockett.

La motivación en este caso no fue, como de hecho ocurrió en otras ocasiones, el acceso a los mercados de capital británico. Las dos familias eran prácticamente los únicos accionistas y parece que los Lockett no bus-

caron fondos fuera de la compañía cuando las mejoras de la hacienda exigieron una inversión fresca, sino que prefirieron quedarse con dos emisiones completas de obligaciones al cinco por ciento de 1906 y 1911, por un importe de 236.000 libras. La razón de ello parece residir en el hecho de que los Lockett tenían plena confianza en que la empresa era un magnífico negocio y que, bien administrado, reportaría importantes beneficios; y, además, las obligaciones se habían pagado con las ganancias ya en 1918.

Iniciativas americanas

El caso del Mercantile Bank del Río de la Plata, registrado en Londres en 1872, pertenece a la segunda clase, aunque tiene rasgos propios de la primera. Una compañía mercantil sólidamente establecida, que más tarde sería una correduría de bolsa y un banco, Lumb, Wanklyn & Company de Buenos Aires, tuvo sus orígenes y sus primeras conexiones en el norte de Inglaterra, aunque no era una filial subordinada a una compañía británica. Por el deseo de aumentar la diversidad y el volumen del negocio y para poder competir con las cajas de ahorro registradas en Gran Bretaña que se habían establecido en América Latina en la década de 1860, los hermanos Wanklyn recurrieron a la City de Londres como fuente de fondos durante el *boom* prestamista al extranjero a principios de 1870. El grueso del trabajo en Londres lo hacía John Wanklyn, socio de la compañía, y el resultado fue una compañía con un capital autorizado muy elevado, 1.500.000 libras, sólo una décima parte de lo que se pidió en un principio. De esta cantidad, se pagaron 30.000 libras a los hermanos Wanklyn por su empresa. Por una serie de acontecimientos que se produjeron posteriormente, sabemos que Frederick y John Wanklyn esperaban tener un control ordinario del banco bajo la mirada supervisora de la junta directiva, y sabemos también que los accionistas estuvieron de acuerdo, en un principio, con esta situación. La compañía era, en realidad, una coalición de comerciantes y financieros, muchos de los cuales poseían intereses directos y experiencia en el Río de la Plata. El 95 por ciento de las acciones se repartía entre 46 individuos y empresas, y la mayor parte del dinero procedía de Londres, Buenos Aires y París. Frederick Wanklyn fue nombrado director general en Buenos Aires y presidente de la junta directiva local a la que pertenecían dos comerciantes

argentinos y dos británicos. Su hermano John fue elegido presidente de la junta directiva en Londres, compuesta por los principales accionistas de Londres.

Al principio, las cosas salieron muy bien. La junta ofreció unos dividendos del 15 por ciento para el primer año, y dejó alrededor de 50.000 libras en reseva. Pero pronto se produjo el desastre. En 1874, con los precios de los productos por encima del tope, la confianza en el futuro inmediato de las repúblicas latinoamericanas se vino abajo y el *boom* de los préstamos al extranjero en Londres terminó abruptamente a raíz de unas revelaciones sobre comisiones excesivas y apropiación indebida de fondos. Para empeorar las cosas, el grupo anglo-argentino del que formaban parte los hermanos Wanklyn estaba estrechamente vinculado a la facción de Bartolomé Mitre, que había sido presidente de Argentina en la década de 1860. A raíz del fracaso de una revuelta encabezada por Mitre en 1874, los bancos *mitristas* con los que los Wanklyn estuvieron asociados durante mucho tiempo, se arruinaron. Los dos directores locales argentinos del Mercantile se vieron obligados a dimitir de la junta local a causa del fracaso de sus propias empresas, y se hizo evidente que no sería fácil devolver los préstamos que el banco había ofrecido al consorcio que estaba construyendo la central depuradora de Montevideo, al Banco Argentino y a otras compañías locales en los que habían participado activamente los *mitristas.* En marzo de 1875, murió Frederick Wanklyn. (Su hermano John había muerto poco después de la creación del banco, en 1873.)

Por esta desafortunada combinación de revuelta frustrada, profunda recesión y muertes, que se sucedieron en un breve espacio de tiempo, el Mercantile Bank pudo haberse salvado, a pesar de sus imprevistos préstamos a largo plazo. Otros bancos de la época se saltaron las reglas igual que ellos, pero tuvieron suerte y, además, vistos en perspectiva, da la sensación de que fueron prudentes y conservadores. Pero el punto en lo referente al Mercantile Bank no está en que no tuviera suerte y en que estuviera mal dirigido, sino en que el desastre administrativo abrió las puertas para que se prudujera un golpe por parte de la junta directiva en el que la alianza cosmopolita de comerciantes formó un grupo bancario más puro y un grupo con base en la City. Pero el objetivo fundamental que inspiró al banco, el de ofrecer servicios financieros para un programa de reformas urbanas, ferrocarriles y otros avances que para los negocios en Río de la Plata ocupaban un segundo plano, sobrevivió. La idea era viable.

A medida que se fue agudizando la recesión de la década de 1870, y a raíz de que se pidieron fondos a los accionistas del Mercantile Bank, algunos de ellos respondieron de sus pérdidas y vendieron su participación; otros se mantuvieron inamovibles; sólo uno de ellos se introdujo en el mercado para comprar todas las acciones del moribundo banco a cualquier precio. Charles Morrison, hijo del millonario vendedor de textiles al por mayor, James Morrison, había entrado en el negocio de su padre en un momento en el que la compañía había decidido dar un salto y lanzarse al comercio a través del Atlántico Norte, siguiendo los pasos de numerosas compañías anglo-americanas y adentrándose en la banca comercial. Tras la muerte de su parte, Charles actuó durante más de medio siglo como un banco mercantil individual, trabajó con una serie de colegas en estrecha relación con varios despachos de abogados y de contabilidad financiera para asegurarse la sucesión de las compañías registradas en Londres que operaban en América, tanto del Norte como del Sur.

En la década de 1870, con una cuota de retribución de las inversiones de cartera en los Estados Unidos en claro declive, Morrison estaba preparado para mudarse hacia el sur, y el Mercantile Bank, que vendía a precios muy bajos en 1875, le proporcionó el vehículo que necesitaba. En 1877, era el segundo accionista en el frustrado banco después de Elizabeth Wanklyn, la viuda de Frederick. A raíz de una purga directiva, John Duncan, un contable que había sido secretario de la compañía desde sus inicios, fue nombrado miembro de la junta directiva, mientras que de los promotores originales sólo quedaron los hermanos Isaac y Edward Ashworth. Con la ayuda del consorcio firmado y encabezado por Morrison, se crearon dos nuevas compañías. La Montevideo Waterworks Company se adjudicó y realizó obras financiadas por el Mercantile Bank con sumas de hasta 300.000 libras, es decir, dos veces su capital inicial. Se creó una segunda compañía, la River Plate Trust, Loan and Agency, para hacerse cargo de la compañía y liquidar sus existencias del precario banco, para lo cual se entregó a los accionistas la suma de 250.000 libras en acciones de la nueva compañía.

Hasta las nacionalizaciones llevadas a cabo por Perón en la década de 1940, los principales negocios de la Trust Company y de sus filiales más cercanas, la Mortgage Company de Río de la Plata y la River Plate and General Investment Company, fueron tres. Prestaron dinero en oro para hipotecas a los grandes terratenientes; actuaban como un banco

de inversiones, organizando consorcios aseguradores y de inversiones para apoyar la creación de nuevas iniciativas en el mercado londinense y creándose una cartera de acciones en empresas anglo-sudamericanas; y actuaron como una agencia administrativa, negociando con el gobierno, reclutando personal directivo, supervisando las cuentas y ofreciendo asesoramiento sobre la política de una serie de compañías anglo-rioplatenñas registradas en Londres. Anteriores experiencias norteamericanas en la primera de estas tres ramas comerciales, los préstamos hipotecarios, fue probablemente la principal consideración que tuvieron en cuenta Morrison y sus colegas en la elección de John Morris, el abogado de la familia Morrison en Londres, como presidente de la River Plate Trust, poco después de su fundación. Ashurst, Morris, Crisp & Company, empresa de la que Morris era accionista fundador, había instalado en su edificio de Old Jewry la oficina registrada en Londres de la British and American Mortgage Company desde su creación en 1877, y Morris y su hermano William, a los que sólo les faltaban 7.000 de las 50.000 acciones, fueron superados en su dedicación a la compañía únicamente por William y Albert Shattuck, de Nueva York.

Algunas de estas compañías nacieron, como ocurrió con el Mercantile Bank, para encargarse del funcionamiento de alguna empresa activa en Río de la Plata y para facilitar la expansión. Como lectores escépticos estudiosos del pasado, no nos faltaría razón para sospechar que la Trust Company no fue más que un banco de inversiones al estilo norteamericano, y Morrison un simple rentista, pues más de una empresa de aquella época se aproximó al grupo Morrison con la idea de establecer unas relaciones que les podrían permitir ejercer tanto control como el que habían ejercido los Wanklyn, sin olvidar el hecho de que ellos llegaron con unos buenos rendimientos que les proporcionaron los fondos londinenses. Basta con echar un vistazo a la envergadura y al contenido de la correspondencia del director de la Trust Company en Buenos Aires durante la década de 1890, Frederick Chevallier Boutell, quien mantenía regularmente contacto no sólo con su jefe sino también con el director local y el de Londres de todas las compañías para las que la empresa trabajaba de agente, para darse cuenta de que el sistema de administración, aunque algo primitivo, fue por lo menos tan intrusivo y global como el aplicado por muchas compañías de control de mediados del siglo XIX sobre sus filiales. Justo un año antes de la crisis de Baring en noviembre de 1890, John Morris, presidente de la Trust Company, les advirtió a

sus socios en el despacho de abogados de Ashurst, Morris y Crisp de que la reconstrucción de las empresas privadas y la firma de consorcios aseguradores no era un negocio a corto plazo, y «nunca debería llevarse a cabo por nadie que pertenezca a una oficina como la nuestra, a menos que sean capaces de dedicar gran parte de su tiempo y su dedicación personal a ellos, no sólo para su creación, sino también para su correcto funcionamiento, hasta que se haya demostrado su capacidad y la empresa se haya convertido en una empresa pública, que es el objetivo último para alcanzar el éxito».

Mientras que el lector contemporáneo no tiene que pagar por cometer el error de tomar a Morrison y a la Trust Company por un grupo benigno y con metalidad de rentista, en aquella época constituyó un error muy costoso para los vendedores en las décadas de 1880 y 1890, los cuales perdieron parte del control sobre las empresas por el que tanto habían luchado y que ellos pretendían seguir ejerciendo tras una reactivación desde Londres. Bastará con dos ejemplos: la Electricity Company de Río de la Plata y Bieckert's Brewery.

La segunda de estas empresas fue creada en Buenos Aires por un inmigrante —Emile Bieckert— y vendida a un consorcio londinense organizado por la Trust Company en 1889. Nació una compañía nueva, la Bieckert's Brewery Ltd, con un capital nominal de 600.000 libras. Inmediatamente lanzó una emisión de 400.000 libras al cinco por ciento en obligaciones. Existen algunas discrepancias en torno a las cifras, pero parece que con las obligaciones y con 10.000 acciones completamente liberadas con un valor de 20 libras, o lo que es lo mismo, 600.000 libras en total, se pagó a los vendedores y que las acciones restantes fueron suscritas por un consorcio emisor creado por Morris y Morrison. En este caso, las condiciones de extrema depresión del mercado de emisiones londinense durante los años posteriores a la reactivación, dejaron a los suscriptores sin otra opción que agarrarse a sus acciones y fomentar el negocio lo mejor posible. La primera lista de accionistas de que disponemos muestra la situación claramente. Aunque pública en teoría, la compañía continuó siendo esencialmente privada, con unas cifras similares (75, 125, 175) y una excesiva concentración de la propiedad como rasgos característicos del consorcio hasta cinco años después del suceso. Bieckert aún poseía la mitad de las asignaciones de los vendedores, una inversión nominal, aunque básicamente impracticable, de 200.000 libras, y es posible que también poseyese obligaciones, pero no se llevaba un

control de estas últimas. Doce personas únicamente eran propietarias de dos tercios de las acciones.

Chevallier Boutell esperaba encontrarse con problemas desde el principio, y la historia de la compañía proporciona un excelente ejemplo de la atención que recibieron las empresas de la Trust Company, y de los límites de la intervención de lo que continuó siendo legalmente una entidad independiente. En una carta a John Morris fechada en junio de 1889, Boutell escribía lo siguiente sobre Bieckert: «es tan estúpido y testarudo como el más cabezota de los vascos que he conocido y aplica la misma regla a todo el mundo, a saber, que para hacer dinero honestamente, un hombre debe ganárselo», como él diría, «con el sudor de su frente». Dado que no había mucho sudor en la frente de los firmantes del consorcio de la City, esta actitud no parecía muy prometedora, y en noviembre de 1890 Boutell tuvo malos presentimientos, temeroso de que Bieckert no respetase el acuerdo de abandonar la directiva a finales de marzo y de saldar sus deudas con la nueva compañía. Pero Bieckert se vio eventualmente desplazado tras la mala gestión de la compañía a principios de la década de 1890, y se retiró a París (y más tarde a Biarritz) para dejar que otros llevasen a cabo la reconstrucción de la compañía en 1895.

La autoridad máxima de la Trust Company se puso de manifiesto en enero de 1899, cuando se agotó la paciencia y se despidió al director en Buenos Aires y al presidente en Londres. La compañía acudió a la administración judicial tras una década de una desastrosa gestión, y resultó que el administrador judicial no era otro que James Anderson, secretario de la compañía y jefe ejecutivo de la oficina que la compañía Trust tenía en Londres. Si el fracaso de la empresa de Bieckert se hubiese debido exclusivamente a la mala gestión del propio Bieckert y de su último director general, Russell, podríamos deducir de este ejemplo que el control ejercido por los financieros británicos a través de la Trust, fue un control para situaciones de crisis, algo que resultaba familiar desde la primera fase de las inversiones británicas en los ferrocarriles norteamericanos, más que un control ordinario. Pero la correspondencia muestra que en Buenos Aires, Boutell estaba constantemente en contacto con el director local de la fábrica de cerveza, asesorando y amonestando, y que la decisión de permitir que el negocio siguiera su curso durante tanto tiempo, a pesar de los ridículos beneficios que reportaba, se apoyó en una valoración bien documentada realizada en Londres sobre las dificultades que

surgían a raíz de una escasez de demanda y de una fuerte competitividad y que, incluso, el mejor director de toda la década de 1890 hubiera tenido que afrontar. La administración judicial alcanzó dos importantes objetivos. Se nombró un nuevo director general en Buenos Aires y se firmó un acuerdo sobre los valores en el mercado con las otras compañías fabricantes de cerveza de la ciudad. Pero incluso después de que el poder volviese a manos de los directores a finales de 1900, Boutell siguió encargándose de las relaciones externas de la compañía en Buenos Aires porque el nuevo director general, aunque era un gran conocedor del sector, no hablaba una palabra de español.

Los detalles acerca de la expulsión de Elizabeth Bieckert son confusos, aunque el caso ilustra perfectamente el transvase de poder desde Argentina a la City de Londres. El caso de los hermanos Cassels está mucho mejor documentado. Se trataba de unos vendedores que habían obtenido importantes logros en una industria nueva y que esperaban poder transferir la parte menos rentable de su negocio a una compañía británica y quedarse ellos con la mejor parte. La Electricity Company de Río de la Plata fue fundada en 1889 para administrar los fondos de la Empresa de Luz Eléctrica de La Plata y para expandir la producción de energía eléctrica, que en un principio se empleaba en el alumbrado de las calles, a otras ciudades argentinas. La Trust Company organizó la reactivación en Londres y se contrató a administradores en Buenos Aires. Una vez más, el consorcio firmado era claramente visible en el primer registro de acciones, fechado en junio de 1889. La familia Isaac, John Duncan, Charles Morrison y su socio Frank Crisp, y el resto de los directores de la Trust Company y de sus empresas familiares poseían 4.100 de las 10.007 acciones ordinarias, todas ellas en múltiplos de 100. La mayoría de los restantes nombres que componían el consorcio están directamente vinculados con el comercio latinoamericano (Thomas Knowles, de la empresa anglo-brasileña Knowles & Foster, o Alexander y William Rodger de Liverpool), la banca comercial anglo-americana (Kleinwort, Son & Company), la Bolsa de Londres (Levi Cohen, Marcus Van Raalte o Ernest Schiff), o con alguna de las industrias eléctricas recién creadas (Sebastián de Ferranti y Charles Sparks). Boutell estaba entusiasmado con el proyecto, y en diciembre de 1889 escribía a Walter Cassels: «Qué pena que una compañía inglesa inmensamente grande no esté preparada para hacerse cargo de este espléndido negocio (electricidad) y barrer a todos de este terreno cuando todavía hay tiempo. No conozco ningún ne-

gocio hoy en día que ofrezca mejores resultados aunque se empleen en él todas las energías.»

Fiel a esta actitud, Boutell prestó mucha atención a las negociaciones con la Central Argentina Railway para tratar de persuadir a esta compañía de que modificara la red proyectada de una línea férrea de una sola vía que estaba construyendo entonces para que pasara sobre, no solamente cerca, de los terrenos de la Electricity Company, facilitando así el transporte de carbón a la central de energía de La Plata. La Central era, por supuesto, otra de las empresas de Morrison. El hermano de Charles Walter fue presidente durante muchos años, y los dos hermanos poseían más de 50.000 libras en esta época. Resulta muy ilustrativo de la estructura federal e inestable del grupo, el hecho de que una negociación como ésta se llevase a cabo, contrariamente a lo que cabría esperar, sin la intervención de Londres.

La luna de miel tocó pronto a su fin. Habían nombrado director general de la nueva compañía a Walter Cassels, aunque no tenía intereses financieros en ella. (De hecho, acabó comprando acciones a principios de la década de 1890). Pronto salió a la luz que había firmado una serie de acuerdos secretos para el futuro suministro de electricidad en las ciudades de Tucumán y Córdoba. Al principio, Boutell y los directores de Londres se inclinaron por adoptar una postura indulgente con respecto al comportamiento de Cassels, y consideraban que su actuación independiente y su fracaso a la hora de reportar beneficios era la consecuencia natural de haber sido durante tanto tiempo su maestro. Pero J. J. Wilson, contable de la compañía desde antes de su actuación por Gran Bretaña, contó una historia diferente. Cassels tenía una estrategia, decía, que consistía en liquidar la compañía y así él podía recomprar el negocio, que seguía considerando suyo, a un precio regalado, y beneficiarse de grandes inversiones en la nueva planta durante la época de la administración británica. Para ello, añadía Wilson, Cassels había empezado a crear un negocio en Tucumán y en algún otro lugar que no permitiría que tocase la compañía existente, y que incluso había intentado sabotear la segunda emisión de obligaciones de la compañía en un intento de llevarla a la ruina.

Estas denuncias estaban cargadas de resentimiento. Wilson sentía un profundo rencor contra su jefe. Y aunque había algo de verdad en estas denuncias, suficientes para enfurecer a la junta directiva de Londres y al hermano de Walter, Frank, no se tomó ninguna medida hasta 1898, año

en el que Frank sustituyó a Walter en el puesto de director general. En esa época, Boutell carecía de autoridad para ordenar a Walter Cassels que frenara las interferencias de los intereses de sus negocios privados con los de la compañía, pero lo que sí podía hacer era mantener constante y minuciosamente informada a la junta directiva de Londres de todo lo que ocurría en Argentina. Al igual que ocurrió con Bieckert, la administración judicial y la reconstrucción debían llevarse a cabo antes de que la compañía empezase a producir beneficios, y hasta la primera década del nuevo siglo, la lista de accionistas no empezó a llenarse de inversores privados e institucionales.

La técnica descrita, mediante la cual un vendedor intentaba acceder al capital británico sin tener que conceder un control efectivo de su negocio, fue imitada por los empresarios norteamericanos en la misma medida que por los empresarios del sur en la década de 1880. La diferencia, en la pequeña muestra de casos de los que se conserva alguna documentación, es muy simple. Una vez que los británicos tenían el control de una empresa sudamericana, intentaban que ésta sobreviviera hasta el siglo XX. Las compañías anglo-norteamericanas de este tipo, por el contrario, rara vez sobrevivieron tanto tiempo, y nunca más allá de 1918.

La Espuela Land and Cattle Company Ltd. se registró en Londres en 1884 para poder comprar la Hacienda Spur en el oeste de Texas a una compañía norteamericana, la Espuela Cattle Company, que se había creado el año anterior. Parece muy probable que el presidente y el secretario americanos compraran la hacienda en 1883, junto a otras tierras propiedad de una compañía del ferrocarril de la zona, con la única intención de obtener capital nuevo para su promoción. El coronel Britton, presidente de la compañía, se dirigió directamente a la City, mientras que Spottswood W. Lomax, secretario de la compañía, dirigió el negocio desde Forth Worth. Había además un director residente, Groff. Los corredores que realizaron compras a Britton eran principalmente residentes en Surrey, de los más ricos suburbios del sur de Londres, aunque dos de ellos, incluyendo al principal accionista, Alexander McNab, eran ganaderos de Clackmannanshire en Escocia. Los británicos ejercieron el control hasta 1907, antes de vender su participación a ciudadanos norteamericanos. En un principio, Lomax continuó como director. Un virginiano meticuloso y culto, dedicado a la contabilidad y a la prohibición, las cuales aplicó a la hacienda en 1888, abandonó el servicio a la compañía en 1889, cuando la junta directiva redujo su salario de 7.000 a 3.750

dólares. Nada parece indicar que nunca actuase sino en beneficio de los nuevos propietarios del negocio, como él los consideraba, y la posterior historia de la administración británica proporciona una clave importante para entender por qué las compañías anglo-argentinas que acabamos de describir no fueron más rápidas a la hora de sustituir a hombres como Walter Cassels. Fred Horsbrugh, que reemplazó a Lomax y que permaneció en la compañía hasta 1904, era competente, pero joven e inexperto. Le sucedió un joven primo de los McNab. Se produjeron visitas esporádicas de los directores de Londres, pero en términos generales, la política se dictó desde Londres sobre la base de una información muy imperfecta y que se llevó a la práctica al pie de la letra por una serie de hombres del lugar que no tenían la suficiente madurez ni la capacidad de persuasión necesaria para orientar a Londres. El resultado fue unos mediocres beneficios del cuatro por ciento por encima de los obtenidos en el período 1889-1904. La Pillsbury-Washburn Flour Mills Company, fundada en Londres en 1889, obtuvo alrededor de 2.000.000 de libras en la zona para comprar un equipo de cinco molinos de harina, cargadores de grano y un generador de energía en Minneapolis. La familia Pillsbury aceptó las acciones de la compañía por una parte de su precio de compra y C. A. Pillsbury fue nombrado director general. Aunque el negocio sería recomprado de nuevo por una compañía británica en la década de 1980, la primera época de propiedad británica no fue comercialmente rentable. Parece que los británicos compraron en los Estados Unidos en la década de 1880, como volverían a hacer en la década de 1970, a unos precios que reflejaban un optimismo injustificado sobre los beneficios futuros y que ignoraban el exceso de capacidad y la dura competitividad en numerosas industrias. La Pillsburg-Washburn empezó a pagar dividendos de sus acciones ordinarias en sólo dos años y hasta 1897, y perdió importantes sumas de dinero con la especulación del trigo en la siguiente década, enmascarando estas pérdidas comerciales con la falta de renovación de la maquinaria y con unos productos de calidad inferior. Obligados por los banqueros a acudir a la administración judicial en 1908, la empresa británica accedió finalmente a arrendar los molinos a una nueva compañía controlada por la familia Pillsburg. Los británicos lo vendieron en 1923, y no recuperaron el control hasta pasados 50 años.

Estos casos procedentes de Río de la Plata y de los Estados Unidos hablan de una tendencia a despojar de su poder a vendedores como Frederic Wanklyn, Emile Bieckert, Walter Cassels, Lomax e incluso la fa-

milia Pillsburg a partir de mediados de la década de 1880 en el contexto de una administración autónoma de cada compañía, separada legalmente bajo el concienzudo y persistente escrutinio, que a veces se convertía en una auténtica intervención, de la City y de sus agentes. Siempre había algo más que simples inversiones de cartera, aunque eran tan distintas de las clásicas compañías autónomas de la época como de las modernas inversiones extranjeras directas. La prueba más dura para las compañías autónomas es su disponibilidad por parte del mercado de Londres para aceptar nuevas emisiones inmediatamente. En la década de 1890, una serie de compañías como las principales compañías del ferrocarril anglo-argentinas o los principales bancos anglo-latinoamericanos, tenían miles, tal vez decenas de miles, de nombres en sus registros y sistemas bastante elaborados de administración estrictamente controlados desde Londres. Seguían empleando bancos comerciales para encargarse de las nuevas emisiones de obligaciones, aunque se sabía de sobra, que éstas acabarían cayendo en manos de viudas escocesas o de las Viudas Escocesas. Pero fueron muy pocos los vendedores americanos, del norte o del sur, que vinieron a Londres con iniciativas de esta escala o de esta solidez financiera, y las inversiones más pequeñas, más novedosas o más arriesgadas estaban a menudo controladas por una firma que hubiera combinado, durante más de una década, las características de un banco mercantil y de una agencia de gestión. La frecuencia con la que se dieron estos casos retrata una City que no era, al menos con respecto a las empresas extranjeras, un abastecedor de servicios financieros de esos de o lo tomas o lo dejas, sino que mostraba un interés real por la empresa, y una serie de inversores que no se contentaron a medio plazo, en la difícil década de 1890, con unas tasas de interés muy bajas.

Iniciativas británicas

No es, en absoluto, una coincidencia que sea esta tercera clase de inversiones directas extranjeras anglo-americanas de la Fase II la que proporcione algunos de los resultados más satisfactorios y los pasos más rápidos hacia un estilo moderno de administración. Existen, después de todo, casos en los que los británicos se introdujeron con la clara intención de dirigir un negocio desde el principio, y los vendedores o los tenedores de licencias, si no eran ya residentes británicos, decidieron muy

pronto que Londres no era solamente una fuente de capital sino que también era el foco de autoridad y el centro comercial desde el que mejor podían dirigir sus negocios. No obstante, no existían negocios que llevasen tiempo funcionando y que hubiesen podido desarrollar sus lealtades en ese tiempo. En estas circunstancias, aunque todavía surgían diferencias de opinión entre los financieros y las personas con una experiencia operativa en ese sector, esas discrepancias podían al menos expresarse y con frecuencia solventarse satisfactoriamente dentro de la sala de juntas.

Lo que hay que señalar sobre esta tercera categoría es que no existen apenas ejemplos anglo-norteamericanos, y muy pocos en Canadá. Una posible excepción es la Warren Line, cuyo propietario norteamericano, George Warren, después de establecerse en Liverpool en 1853 para dirigir la sucursal británica del servicio Nueva York-Liverpool, se asustó por las amenazas que se lanzaron contra las relaciones y el transporte marítimo anglo-norteamericanos durante la Guerra Civil y registró sus barcos bajo la bandera británica. El transporte marítimo de mercancías era, extrañamente, un campo en el que las empresas norteamericanas estaban pasando por un mal momento, lo que hace que el caso sea menos excéntrico de lo que pudiera parecer a primera vista.

La razón de que no existan ejemplos americanos parece residir en el hecho de que el tipo de estrecha relación existente entre los directores ejecutivos y los financieros, fundamental, por otro lado, para el correcto funcionamiento de una gran empresa, se dio exclusivamente en uno de los principales mercados de capital; Nueva York fue la salvación para los empresarios norteamericanos después de la guerra, pero no existió un centro financiero de similares características en el sur. El sistema adoptado para dirigir las principales compañías autónomas anglo-latinoamericanas fue, hay que reconocerlo, un sistema de segunda categoría, en el que se dio prioridad a la creación de una oficina central y una junta directiva que contase con toda la gama de expertos y contactos que requería el negocio, incluso cuando ello significara que tenían que tener la base en Londres, lo cual iba claramente en detrimento del control del funcionamiento en la era que precedió a la aparición del teléfono y el avión. En la siguiente sección de este capítulo analizaremos los distintos caminos que siguieron los empresarios británicos para superar esta seria deficiencia y para evitar posibles fracasos. Pero lo curioso del caso no es que muchos de los intentos fracasaran. Eso es normal en cualquier tipo de negocio. Por el contrario, lo peculiar del asunto es que el sistema funcionó

en muchos casos, dando lugar así a muchas empresas bien dirigidas que reportaron beneficios a sus accionistas durante muchos años. Los éxitos se pueden dividir en dos grupos, el primero de los cuales sobrevivió porque convirtió a sus empresas en nichos protegidos por el monopolio natural o cualquier otra barrera eficaz hasta que, finalmente, fueron víctimas de la expropiación o de una absorción por parte de otra empresa, mientras que las empresas pertenecientes al segundo grupo fueron más dinámicas y crecieron mediante la integración vertical y la predación. Nos referiremos a ellas como empresas autónomas «restringidas» y «dinámicas».

Empresas autónomas restringidas

Los mayores éxitos de esta clase de compañías se dieron en las empresas de servicios públicos, entre las que se incluyen los ferrocarriles, y en la banca. Ninguna ciudad necesita más de un sistema de alcantarillado y no resulta económico que haya más de una línea de ferrocarril que comunique dos estaciones. Además, las razones de que exista una coalición de intereses locales que apoyen dichos proyectos son evidentes. El ferrocarril beneficia a todos los comerciantes y a todos los propietarios de tierras por las que atraviesa la línea férrea; el suministro de agua beneficia a todos los comerciantes reduciendo el riesgo de incendios, lo cual lleva a una reducción de las tarifas de los seguros. Para la mentalidad de mediados del siglo XIX, la organización colectiva estaba justificada inicialmente única y exclusivamente por estas razones externas, y sólo entonces recibieron el apoyo de toda la comunidad mercantil. Allí donde se cumplieron estas condiciones, los únicos retos posibles eran por definición marginales y, consecuentemente, no merecían ninguna confianza. Podían presentarse como una amenaza contra el bien común encarnada en una empresa existente. Igualmente, la credibilidad inicial de la banca sólo podía estar garantizada por una fuerte coalición que combinara a expertos de la City de Londres con las conexiones con las más recientes experiencias comerciales en la zona donde se había planteado el negocio.

Las distintas coaliciones que se responsabilizaron de la Great Southern Railway de Buenos Aires y del London and River Plate Bank cumplían los requisitos señalados, y los hombres que tenían experiencia en Río de la Plata y que presentaron dichos proyectos en Londres, contra-

riamente a lo que hicieron hombres como el barón Mauá, Walter Cassels o Frederic Wanklyn, estaban satisfechos de poder establecer su hogar allí y de colaborar sin reservas con nuevos colegas muy competentes a nivel técnico.

El alto nivel del personal y la plena dedicación de una serie de hombres con una larga experiencia, se hizo patente desde los inicios del registro de acciones de la Great Southern Railway. En 1863, una gran cantidad de acciones permanecieron en manos de los empresarios y de los banqueros mercantiles a ambos lados del Atlántico. Todos ellos eran, en realidad, intermediarios que esperaban la oportunidad para vender. Pero, del 60 por ciento restante de las acciones, más de la mitad eran propiedad de sólo 27 individuos, casi todos ellos comerciantes que tenían algún tipo de vínculo con Río de la Plata. En su historia de los ferrocarriles anglo-argentinos, Colin Lewis elige a un individuo de este reducido grupo, John Fair, como epítome de la conexión. Nacido en Argentina en 1822, hijo de un comerciante británico, llegó a Gran Bretaña en 1857 para abrir una compañía en Londres que representara los intereses de su familia extensiva en la agricultura, la cría de ovejas y la ganadería en Río de la Plata, y para promover el negocio de importación y exportación de la empresa de Zimmerman en Buenos Aires, de la que era socio. En Londres, Fair fue cónsul de Buenos Aires, un Estado independiente a todos los efectos hasta 1862, y que posteriormente fue nombrado director no sólo de la Great Southern sino también del London and River Plate Bank, de la Central Uruguay Railway Company y de la South American Land Company.

Cabe la posibilidad de que fuera el propio Lewis quien eligiese a George Wilkinson Drabble como presidente del London and River Plate Bank poco después de su fundación, tras su regreso a Gran Bretaña después de casi 20 años en Río de la Plata. El caso es muy revelador. Drabble se había ido al extranjero en 1849 con su hermano Alfred, para abrir una agencia para la empresa familiar y una empresa de exportación con sucursales en Londres, Manchester y Sheffield. Durante su estancia en Río de la Plata, se había introducido en la comunidad comercial local, había adquirido grandes haciendas y había sido presidente de la Bolsa de Buenos Aires y concejal de la Parroquia del Socorro. Regresó en 1867, estableciéndose inicialmente en el norte, donde se le asignó la dirección de la sucursal de Manchester. En sólo dos años, cambió totalmente el balance de sus actividades comerciales. De miembro de la junta directiva

del London Bank, pasó a ser presidente dos años más tarde, cargo que ejercería durante 30 años. Vivir en Manchester ya no era una buena idea y se trasladó a Londres donde, a su cargo de director en Río de la Plata, sumó la presidencia de la Central Uruguay Railway y de la River Plate Fresh Meat Company, al tiempo que creó su propia cartera de acciones en las compañías anglo-rioplatereñas (bastante distintas de sus inversiones en la sociedad familiar) por un valor nominal de alrededor de 180.000 libras en 1895.

Lo que distinguía el éxito del fracaso en este tipo de compañías autónomas no era simplemente el carácter y la subordinación a Londres de los tenedores de concesiones, de los vendedores y de los hombres de Río de la Plata asociados con ellas, sino la combinación de esta ventaja con la especialización técnica y con unos sistemas administrativos eficaces.

La cooperación inicial de los capitalistas locales, el Estado y el capital extranjero en el desarrollo del ferrocarril dio paso, a partir de 1890, a un sistema dominado por Londres. El capital local siempre había participado con un ojo puesto en los efectos benéficos que el ferrocarril podría suponer para el valor de la tierra y de las mercancías en las que habían invertido gran parte de su capital. Su función era la de actuar como cebo, y su posterior declive fue un movimiento totalmente voluntario. El Estado, que hubiera hecho bien si hubiese conservado sus inversiones iniciales en el sistema nacional emergente, no tenía otra opción que la de vender tras el desastre financiero de 1890. El resultado, en la década de 1890, fue un sistema en el que ya se estaba dando entre las compañías una estrecha cooperación, lo cual estaba dando origen a una red nacional que ya había empezado a funcionar, en la que los directores podían confiar en la estabilidad de un extenso grupo de accionistas mientras se produjeran modestos beneficios. El nuevo siglo asistió a la creación de las redes zonales —las *Big Four*— cuyo tamaño exigía, como había ocurrido en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, la intensificación del sistema burocrático de información y control, al tiempo que se producía un aumento de las necesidades de una gestión estratégica de las relaciones entre las compañías y el gobierno. La consolidación zonal también tuvo efectos en la economía, pues se eliminaron las ineficaces estrategias y los estrangulamientos que habían formado parte integral de las antiguas compañías independientes, y ello, junto a la nueva legislación proteccionista de 1907, proporcionaron las bases de una nueva e importante inversión y construcción en la primera década del nuevo siglo.

En el London and River Plate Bank, al igual que en la Great Southern, el capital local se vio desplazado por una práctica y unos valores bancarios profesionalizados, aunque ello no se produjo sin discrepancias. Los primeros directores de distintas sucursales eran hombres con experiencia en el sector comercial, contratados más por sus conexiones que por su conocimiento del sector bancario en sí. En varias ocasiones, demostraron ser excesivamente optimistas en su enfoque de la economía local y demasiado dispuestos a ofrecer préstamos sobre la base de depósitos a corto plazo. Los directores de este tipo fueron rápidamente desplazados tras las crisis financieras de 1866 y de mediados de la década de 1870, y los banqueros que les sustituyeron, escoceses o alemanes en su mayoría, habían sido educados en el ambiente de la banca. Mientras tanto, se creó una función de supervisión de las sucursales independientes de la dirección en funciones y se prestó mucha atención a la formación del personal, por lo que, en la década de 1890, el volumen de personal expatriado, bien remunerado por otra parte, del banco era en su mayor parte, personal de la compañía, ascendidos de categoría. Esto es aplicable al resto de los principales bancos anglo-americanos. La imagen de un sector bancario conservador promovida por los bancos británicos en el extranjero, en parte, no era más que eso, es decir, pura imagen, ideada para socializar a los empleados y para impresionar a los gobiernos, a los depositantes y a los accionistas de la madre patria. De cuando en cuando, se produjeron aberraciones, pero parece que, con el tiempo, los deseos se hicieron realidad.

Compañías autónomas dinámicas

En general, las compañías autónomas restringidas encontraron su equilibrio, desde un principio, a medio camino entre la junta directiva de Londres y la dirección local. Por el contrario, muchas de las compañías autónomas dinámicas parece que sólo optaron por sumarse a los avances del negocio cuando las primeras dificultades y tensiones internas plantearon una serie de cuestiones sobre el futuro de la empresa a la clase directiva. ¿Qué era lo que las diferenciaba de otras compañías en las que las discrepancias en cuanto a la política de la empresa se refiere tenían un efecto destructivo, hacían que se terminara dando un bandazo hacia el control británico o americano? Casi con toda seguridad, se tra-

taba del hecho de que, al igual que ocurriera con las más conservadoras compañías autónomas restringidas, mientras que habían surgido a raíz de una fuerte coalición de intereses poseían, además, un segundo rasgo específicamente suyo. Desde sus inicios se integraron en los mercados europeos, y cabe la posibilidad de que deban su éxito en parte a una sensibilidad general hacia las señales enviadas por el mercado que desarrollaron y de la que carecieron otras empresas. Estos mercados para los productos terminados sudamericanos demostraron estar mejor abastecidos, después de 1918, que los mercados sudamericanos abastecidos por las compañías autónomas restringidas en el sector servicios. En tercer lugar, puede que no sea una mera coincidencia el hecho de que los europeos continentales que se establecieron en Londres recientemente, a causa de las ventajas financieras y comerciales que ofrecía la ciudad, destacaran particularmente dentro de las empresas industriales y mercantiles que hemos denominado «dinámicas», mientras que sus colegas ingleses dominaron las compañías autónomas «restringidas» orientadas hacia el sector servicios. De ser así, la conexión continental expuso a dichas compañías a la quiebra durante la Primera Guerra Mundial, y promovió una serie de reformas administrativas que, a la larga, hubieran sido beneficiosas.

La Liebig's Extract of Meat Company y la Forestal Land, Timber and Railways Company se ajustan a estas pautas. En ambas, los problemas actuaron como un estímulo más que como una influencia disuasoria en los grupos directivos cohesionados, pero las profundas discrepancias que surgieron con el cambio de siglo entre las juntas directivas de Londres y las locales en la Liebig's Extract of Meat Company, no se quedaron en meras disputas, sino que dieron lugar a una serie de reformas para recortar costos. El estímulo inicial fue la escasez de ganado vacuno, ante la cual reaccionó más enérgicamente la junta de Londres que la de Uruguay, el cual sugería que se recurriese a una expansión de los préstamos para los «estancieros» independientes y, así, asegurar el suministro e incluso, la matanza de la manada propiedad de la compañía, para dejar libres los pastos invernales para el almacenaje de mercancías que garantizarían cierta inmunidad por parte de la compañía frente a los anunciados altos precios a principios de la siguiente estación. Pero una vez que la compañía se enfrentó al problema, las propuestas iniciales de la oficina matriz que revelaban un cierto pánico, dejaron paso a una serie de cambios para el recorte de los costos en los métodos productivos diseñados para hacer un mejor uso de los cadáveres de los animales y de los acuer-

dos a largo plazo con los «estancieros» argentinos para aumentar el suministro. En ocasiones, fue Fray Bentos o Montevideo quien llevó la iniciativa, y otras veces fue la oficina central. La cuestión era que las innovaciones y las reformas ofrecían una buena oportunidad de ser adoptadas fuese cual fuese el lado del Atlántico en el que hubiesen surgido. Parece que Uruguay se mostró más entusiasta que Londres sobre la carne de vaca acecinada, que a partir de 1904 comercializaría con mucho éxito la marca «Fray Bentos». Sin embargo, Londres puso más entusiasmo que Uruguay en el tema de la cría. Pero lo importante es que parece ser que a partir de 1890 se estableció un constante diálogo sobre lo que debía y no debía hacerse dentro de la compañía en expansión.

La Forestal, que producía tanino a partir de la madera de quebracho en la zona norte de Chaco en Argentina, experimentó las mismas discusiones internas. ¿En qué medida era aconsejable confabular contra la competitividad de los productores independientes de la zona, y en qué medida era aconsejable intentar comprar? ¿Hasta qué punto era recomendable para la compañía excederse en sus inversiones para explotar otras fuentes existentes en sus grandes propiedades?

Una vez más, ambas compañías estaban demostrando ser sensibles a los mercados europeos. Liebig se creó por el deseo de una serie de comerciantes de pieles de Amberes de hallar un modo de comercializar los desechos cárnicos. La compañía pensó rápidamente en una serie de productos para el consumo junto a Sunlight Soap o Bournville Chocolate. Los cubitos Oxo, tal vez el producto Liebig que más éxito haya tenido, se inventó en 1910 para crear una demanda de pequeñas cantidades pues la magnífica publicidad de la marca, que antes sólo se vendía en grandes tarros, atraía la demanda de la clase trabajadora. Los comerciantes al por menor podrían abrir el recipiente, como si fuese un paquete de cigarrillos, y vender cubitos sueltos, comida a comida. Antes incluso de este invento, la compañía ya se había concentrado en crear marcas que atrajeran a consumidores leales mediante el método de anunciar la marca junto a la alta calidad del producto.

Como productores de bienes intermedios, la empresa Forestal se encontraba en una situación muy diferente. En un principio, la compañía era básicamente suministradora de la empresa independiente registrada en Alemania Gerb und Farbstoffwerke H. Renner, de Hamburgo, y propiedad de Hermann Renner, que había sido uno de los vendedores de una antigua compañía argentina a la empresa británica en 1906. Otto

Bohms, de la fábrica de Hamburgo, controló todas las ventas de la Forestal Continental hasta 1914, pero incluso en Gran Bretaña, la compañía delegaba las ventas en un agente independiente. La pérdida de la rama alemana después de 1914 obligó a la compañía a crear su propia red de ventas durante la guerra, y ello despertó un interés creciente dentro de la empresa, probablemente a través del contacto directo con los clientes, por la naturaleza y la calidad del producto. En 1920, se creó un laboratorio de investigación en Harpenden, para permitir a la Forestal satisfacer las demandas de la industria con más eficacia.

Finalmente, ambas compañías estaban relacionadas, desde su creación, con la Europa continental y con Gran Bretaña. El concentrado Liebig se producía mediante un proceso patentado que inventó el químico alemán barón Justus von Liebig. La idea de crear la compañía no provino del propio Liebig, sino de un ingeniero del ferrocarril alemán con experiencia en Brasil, el cual recibió ayuda de un grupo de comerciantes de Amberes, algunos de reciente origen alemán y de un «estanciero» anglo-uruguayo, Richard Hughes, fundador de la ciudad de Fray Bentos. En los primeros años, la junta directiva de Londres estuvo dominada por los miembros de las empresas de Amberes, cuyos socios también se encontraban entre los principales accionistas. König, Gunther & Company, Grisar & Company y Corneille, David & Company compartieron la agencia para las ventas de subproductos del concentrado, incluyendo el pellejo y la carne de vaca acecinada, y supervisaron al director del almacén que la compañía tenía en Amberes, al que se enviaba toda su producción de concentrado. Las ventas se realizaban desde Amberes a través de una red de agentes independientes que se expandió a finales de la década de 1860, por toda Europa y gran parte de América Latina.

El origen alemán, incluso la nacionalidad, de algunos de sus administradores y directores creó dificultades esperables para la Liebig durante la Primera Guerra Mundial. Algunos directores tuvieron que dimitir. Se despidió a una parte del personal, y sólo se les readmitió una vez que adoptaron la nacionalidad argentina o uruguaya. Para acabar de rematar las injurias, las tropas alemanas tomaron el almacén de Amberes. Pero esto constituyó, a su modo, un estímulo, pues obligó a la compañía a tomar responsabilidades más directas en la distribución, que pasó a ser responsabilidad de la Oxo Ltd —un nombre que sonaba más inglés—, presidida por un ex capitán del Yorkshire County Cricket Club y presidente de la MMC. Del mismo modo, la Forestal también fue fundada por em-

presarios de habla alemana y francesa, Albert Harteneck, Frederick Portallis y Hermann Renner, quienes recurrieron a un banquero mercantil de origen alemán, el barón Emile d'Erlanger, para que les ayudase a crear una compañía inglesa que pudiera comprar sus negocios en Argentina.

La salida principal del producto era, como hemos visto, a través de Hamburgo, y la inevitable ruptura de ese vínculo durante la guerra obligó a la Forestal a responsabilizarse de la comercialización. Se cree que esta tarea se encargó al agente de ventas británico original durante una época en la década de 1920, y que la Forestal no se encargó de ello personalmente hasta 1930, cuando contrató a sus propios agentes, Humphreys, Pervival, Ellis Ltd. Lo que empezó siendo una placa colgada de la puerta de la oficina bancaria de Emile d'Erlanger en la City 25 años antes, se había convertido en una numerosa plantilla británica en el corazón mismo de una empresa internacional con extensas propiedades en Argentina, instalaciones manufactureras en Alemania, Gran Bretaña, Sudáfrica y los Estados Unidos, e inmensos bosques en África del sur y del este.

Cabe la posibilidad, aunque nada en la historia oficial de la compañía apoye esta especulación, de que el carácter original de la Forestal como una empresa germano-americana que utilizaba a Londres como un apropiado mercado de capital y centro administrativo, creara una cultura corporativa que impulsara a la compañía con más energía que una firma británica equivalente y de su mismo tamaño en sus miras hacia el extranjero, pues llegó a comprar la New York Extract Company de Brooklyn en 1912 y la filial de una empresa manufacturera de Barcelona en 1920. La duradera relación con Alemania se consolidó finalmente después de la Segunda Guerra Mundial en una filial alemana, la Deutsch-Koloniale Gerbstoff-Gesellschaft m.b.H de Karlsruhe, en 1954. Tanto la Liebig como la Forestal, emplearon una estrategia más global y descentralizada que cualquiera de los bancos anglo-latinoamericanos, los cuales, contrariamente a sus equivalentes en el este, conservaron sus instituciones estrictamente regionales y fuertemente jerarquizadas hasta que desaparecieron o fueron absorbidas por bancos de giros británicos. Sin duda, sus actitudes en la década de 1920, así como su administración no mucho más tarde, se asemejaban más a las grandes compañías como ICI o Unilever que al mundo más estable de compañías bancarias o ferroviarias argentinas.

La administración del capital brtánico

En sus diversas formas —independiente de o subordinada a sociedades mercantiles, «restringidas» o «dinámicas»—, las compañías autónomas permitieron a toda una generación que había comenzado su carrera en un mundo dickensiano de pequeñas sociedades, unidas entre sí a través de un mismo y complejo mercado y por una serie de relaciones de afinidad, llevar adelante sus negocios en una época que exigía inversiones a mucha mayor escala. En este sentido, se puede considerar una forma esencialmente transicional y, como corresponde a toda transición, el período durante el cual ocupó una posición dominante aunque relativamente breve. Consideraremos que la Fase II se extendió, a grandes rasgos, entre 1860 y 1920. Pero aunque la responsabilidad limitada general en Gran Bretaña no se instauró hasta 1862, y algunas de las compañías del ferrocarril y de los bancos anglo-sudamericanos se crearon en esta misma época, el gran *boom* de las inversiones británicas en el extranjero, así como en los Estados Unidos y en Sudamérica, comenzó en la década de 1880. Reanudadas tras la crisis de 1890, las posteriores inversiones de la Fase II en América se concentraron en Canadá y en Argentina más que en los Estados Unidos. Del mismo modo, y aunque hasta que no pasó la euforia del *boom* posbélico los negocios británicos no se percataron de los cambios que la Gran Guerra había producido, muchas inversiones británicas en las Américas habían sido canceladas en esta época; incluso antes de la guerra, había empezado a penetrar en América un nuevo estilo de inversión británica directa, introducida por compañías sólidamente establecidas en el mercado nacional. Hasta cierto punto, esta nueva forma de inversión dejó intacto el viejo mundo de las compañías autónomas. Algunas compañías británicas fueron absorbidas por empresas internacionales de servicis públicos. El Lloyds Bank, poco a poco, apropiándose de los bancos anglo-sudamericanos a través de una serie de negociaciones que comenzaron con la adquisición, en 1918, de la más antigua y llamativa del lote, el London and River Plate Bank. Pero en sectores como el del ferrocarril y el de las haciendas, en los que no se producían absorciones, las compañías al viejo estilo perduraron, y en ocasiones dieron dividendos a los hijos e incluso a los nietos de sus accionistas fundadores, hasta que la expropiación o la fatiga se hizo cargo de ellas.

Con las inversiones extranjeras directas, llegaron nuevos enfoques sobre la administración. Unos informes mucho más detallados, unas pau-

tas informativas mucho más constantes y exhaustivas, todo ello unido a una mayor movilidad del personal y unas mejores comunicaciones, a lo que se unió la gradual expansión del teléfono y el transporte aéreo (del correo tanto como de los ejecutivos comerciales), todo ello alteró la naturaleza de la administración de las firmas internacionales.

Parte de esta mejora en la administración fue endógena, es decir, que fue fruto de la iniciativa de las propias compañías, que en algunos casos habían aprendido en Gran Bretaña a trabajar con plantas de producción múltiple, y con la venta directa a los comerciantes al por menor en un mercado nacional. Y parte de las mejoras fue exógena, es decir, que fue consecuencia de la adaptación de las nuevas tecnologías a otras existentes cuyo desarrollo se había visto acelerado por su utilización en la guerra. Antes de pasar a examinar el caso de las empresas británicas en América durante el siglo XX, merece la pena detenernos brevemente en la administración británica de las compañías autónomas hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, aunque sólo sea para poder conocer algunas de las críticas menos frecuentes que se lanzaron contra ellas, las cuales juzgaban la técnica administrativa exclusivamente por sus resultados y daban por supuesto, erróneamente, que las juntas directivas en Londres eran comités de rentistas sin ninguna experiencia positiva que ofrecer.

Desde luego, un modo de poner a prueba a la administración es valorando la rentabilidad. Rippy calcula que durante el primer cuarto del siglo XX, y principalmente antes de 1914, el capital británico invertido en América Latina estaba produciendo entre un cuatro y un seis por ciento. Ningún dato a nuestra disposición indica que las tasas de interés fueran sustancialmente mejores o peores en las inversiones en el extranjero que en las nacionales, lo que tal vez sugiera que no es necesario tratar de encontrar méritos o deficiencias propios de la administración británica en el extranjero. Otra prueba, esta vez a largo plazo, de la capacidad administrativa, o tal vez sea más correcto decir empresarial, es la de evaluar la facilidad con la que las compañías de la Fase II se convirtieron en empresas más modernas. Pero aquí, la importancia de la administración en sí, queda reducida a causa de las tremendas diferencias de fortuna política entre un sector y otro. La compañía del ferrocarril o la empresa pública mejor administrada del mundo pudo ver sus esperanzas frustradas durante el siglo XX por la acción gubernamental. Las empresas extractoras, y especialmente aquellas que, como la Forestal o la Liebig, podían considerarse empresas manufactureras, tuvieron mucha mejor

suerte. Un tercer criterio es hacerse las siguientes preguntas: ¿Es eso todo lo que podía hacerse en aquel entonces? ¿Qué técnicas de control estaban al alcance de las compañías que operaban sobre largas distancias?

En los ejemplos que hemos seleccionado para un análisis más detallado, hemos visto ya algunas respuestas a estas preguntas. La participación en los beneficios por parte de los socios asalariados de las agencias administrativas, cada una de ellas con su grupo de empresas operativas, proporcionaron una fórmula válida para la administración de grupos federales de capital por un valor de decenas de millones de libras esterlinas. Una vez que se solventaron los problemas entre el centro y la periferia, una serie de grupos de este tipo, o verdaderas compañías autónomas como la principal compañía del ferrocarril o la Liebig, operaron, para la satisfacción de sus accionistas, durante largas épocas. El sistema, en su conjunto, dependió considerablemente de una cierta cohesión social que se puso de manifiesto a través de varias dictaduras que se solaparon, así como una importante minoría de accionistas que reunieron a los hombres clave rioplatereños de la City de Londres. No puede negarse el hecho de que el sistema mostraba una clara tendencia hacia la quietud. Incluso el Foreign Office británico, que entonces era menos aún que hoy un nido de valores empresariales, pensaba que los directores de la compañía del ferrocarril anglo-argentina con los que mantuvieron negociaciones en la década de 1940, estaban chapados a la antigua, y probablemente tenían razón. Familias como la Morrison, que participaron activamente en sus negocios americanos a lo largo de todo el siglo XX, parece ser que se contagiaron de la gentileza que el fundador de la gran fortuna, James Morrison, había intentado evitar a toda costa, y llegó incluso a dudar a la hora de enviar a su hijo Charles a Cambridge temiendo que ello pudiera serle negativo para la actividad comercial, como temía su amigo James Mill.

Si las grandes empresas y los grandes grupos comerciales que se crearon durante la Fase II, también es cierto que perdieron parte de su vigor después de dos generaciones, ¿cuántas empresas pequeñas llegaron tan lejos? Una buena administración cuesta mucho dinero. Para responder a esta pregunta conviene adoptar la clasificación que Roger Clements realizó en 1950, tras haber consultado los archivos británicos en los Estados Unidos durante los últimos 30 años que precedieron a la Gran Guerra. Sirve, igualmente, para el generalmente mediocre y poco ambicioso carácter de las iniciativas anglo-norteamericanas de este período, así como

para los casos más marginales que se dieron en las distintas oleadas de acertadas inversiones británicas en Canadá y en Sudamérica. Según Clements, sólo existían cinco métodos potencialmente viables por los que las juntas directivas británicas pudieran mantener el control de una empresa americana en esta época. Podían mantener los servicios de un vendedor, como fue el caso de C. A. Pillsbury, que había estado encargado de la administración del negocio antes de que los británicos los compraran. Podían contratar a un administrador asalariado local que llevara los temas a medias con un joven pariente de uno de los directores de la compañía, que fuera una mezcla de asistente administrativo y de espía. Ellos mismos podían hacer visitas al departamento de administración de la compañía de vez en cuando. Podían contratar a asesores británicos o locales expertos en el negocio, para que hicieran visitas y redactaran informes por su cuenta. Finalmente, podían enviar a un británico con instrucciones detalladas para que representase el papel de administrador británico y enviase sus informes directamente a Londres.

Estas cinco técnicas no eran mutuamente excluyentes. Algunas —principalmente las visitas de los directores— podían considerarse simplemente como complementos de otros métodos de control más constantes. Algunos de ellos presentaban serias deficiencias. Clements proporciona una serie de ejemplos de jóvenes británicos que, enviados fuera para aprender a llevar una hacienda junto a los experimentados hombres locales, sucumbieron al aislamiento y al puro aburrimiento de la vida que llevaban, y se dieron a la bebida. Estas historias pueden provenir de los archivos de las compañías anglo-rioplatereñas y de la obra de W. H. Hudson. Los asesores eran especialmente importantes en la industria minera, la cual, junto a las fábricas de tejidos, las fábricas de cerveza y las haciendas, fue uno de los sectores favorecidos por las inversiones británicas en los Estados Unidos. Pero una cosa era crear una empresa, y otra muy distinta conseguir que funcionara un año tras otro. Clements nos ofrece como última sugerencia, que un administrador residente era la mejor, o quizá la única opción para una empresa independiente que operara en algún remoto lugar, aunque un buen administrador con la necesaria experiencia podía hacer un agujero en las ganancias de cualquier hacienda, por lo que Clements proponía que, como parte del trato, cada tres años descansara seis meses —eso sí, pagados— y que durante ese tiempo alguien ocupara su puesto. Estos plazos, marcados por los bancos extranjeros, las principales empresas comerciales, las compañías del ferrocarril

e incluso las grandes compañías mineras, como la de Río Tinto en España, quedaban fuera de las posibilidades económicas de la mayoría de las empresas anglo-norteamericanas de la década de 1880.

La pobreza de la lista de Clements —quien lo más probable es que supiera muy poco de las experiencias anglo-sudamericanas o canadienses— es sorprendente. Son particularmente llamativas dos omisiones: una, un mecanismo del tipo en el que estaba especialmente interesado y dos, un medio de comunicación esencial para cualquier sistema de administración que estuviese lejos en la década de 1880. Nos estamos refiriendo a la agencia de administración y al correo regular. Ya hemos aludido a la ausencia de empresas anglo-americanas controladas por Gran Bretaña que actuasen como agentes administrativos de las inversiones extranjeras directas en los Estados Unidos. Dolores Greenberg, historiadora, de la Morton, Bliss & Company tiene razón, probablemente, en su valoración de transformación de las finanzas anglo-norteamericanas en las décadas centrales del siglo XIX. Hasta la década de 1850, los firmantes del consorcio del ferrocarril y los administradores del canal, o bien habían enviado representantes a Londres para tratar de persuadir a las grandes compañías como la Baring Brothers o la empresa de los Rothschild de que lanzaran una emisión de bonos, o bien habían contratado a empresas comerciales británicas para que actuaran como agentes suyos en la presentación de sus empresas ante las empresas de la City. Pero los años 60 del siglo XIX, asistieron al establecimiento, por parte de las compañías de la costa este, de sucursales en Liverpool y en Londres y, como señala Greenberg, estas «sociedades transatlánticas, la innovación organizacional más importante de la década de 1860, depositaron la iniciativa en manos de los americanos, mejoraron los servicios para las empresas y los inversores, y estimularon un flujo de ingresos de fondos. Obviamente, una serie de compañías como la Morton, Bliss & Company consiguió, en la década de 1860, lo que los hermanos Wanklyn trataron de conseguir pero fracasaron en la siguiente década: un vínculo entre la administración financiera y la gestión en el país de origen, estrictamente dependiente de un flujo de inversiones de cartera procedentes de Gran Bretaña. Y los del norte triunfaron allí donde fracasaron los del sur, porque estaban operando en un contexto en el que, ya entonces, había una notable abundancia de capital. Si en lugar de preguntarnos cuánto dinero invirtieron los británicos en los Estados Unidos en comparación con México o Canadá, nos preguntásemos qué gra-

do de dependencia tenían los distintos países con respecto a los fondos externos para la formación de capital, la respuesta resulta evidente.

Además, las compañías norteamericanas se aprovecharon en muchas ocasiones de Londres muy conscientemente, en un momento en el que las tasas locales de interés cayeron por debajo de lo que los inversores americanos estaban dispuestos a tolerar. Resultaba que iban a Londres cuando se veían en dificultades, pero no en una situación sin salida; de hecho, se dieron una serie de casos en los que el control, que se había cedido a una empresa británica a finales del siglo XIX, se recuperó posteriormente. Encontramos el mismo esquema entre las empresas de servicios públicos anglo-colombianas, en las que gran parte de las importantes inversiones británicas del período 1890-1914, llegaron a través de la adqusición de firmas canadienses existentes, y al menos una de ellas, la Columbia Electric Railway Company, pasó poco a poco, a manos canadienses durante los años 20 del siglo XX. Por contraste, demasiadas empresas latinoamericanas acudieron a Londres en un estado de crisis patente y desde una posición negociadora claramente desfavorable. Las propiedades locales de estas compañías y la participación en su administración fueron reduciéndose progresivamente y la repatriación sólo fue posible a través de una expropiación estatal. Parece que en algún momento, los británicos proporcionaron servicios médicos gratis para los transeúntes en Norteamérica y que cargaban las tarifas a los pacientes que tenían que estar hospitalizados largas temporadas y que se encontraban bajo la tutela latinoamericana.

En lo que se refiere a la correspondencia, Clements apenas le presta atención, probablemente porque encontró muy poca. De las empresas anglo-norteamericanas de las Fases I y II, con la notable excepción de la Baring, disponemos de menos correspondencia administrativa que de las inversiones británicas en el sur. El argumento que quiero desarrollar aquí se caracteriza por una cierta circularidad. La correspondencia sobrevive siempre que existe una administración satisfactoria —incluso triunfadora—, uno de cuyos frutos es el orden y la estabilidad que hacen que se redacten, y que se conserven, los documentos. Los populistas podrían pensar que el hecho de que no exista una correspondencia empresarial para el equivalente norteamericano, se debe a una conspiración histórica que esconde una historia secreta del control anglosajón de diversas secciones de la economía norteamericana. Pero las mentes menos retorcidas lo considerarán como una prueba de que ese control no pudo haber existido nunca pues, sin duda alguna, habría dejado huellas.

Capítulo VII

FASE III, DE 1920 HASTA LA ACTUALIDAD

Precursores

La compañía autónoma y, con ella, toda la segunda fase de inversiones británicas directas en las Américas, se caracterizó por sus rasgos esencialmente transitorios. Y ello, en parte, por el hecho de que algunas de las más prometedoras iniciativas industriales de las firmas comerciales, dada su gran necesidad de capital y de equipos directivos de expertos en el campo de la técnica, pronto adquirieron un carácter esencialmente autónomo, iniciando importantes actividades de investigación, elaboración y distribución en diversos países, incluido Gran Bretaña. El transporte y las comunicaciones son, probablemente, los ejemplos más significativos de este peculiar fenómeno, antes de 1900. Pero encontramos ya algunos hechos que anticipan la tercera fase de inversión que deben ser tenidos en cuenta, si bien su tendencia fue hacia la ruptura de los lazos con Gran Bretaña y su conversión en empresas estrictamente locales.

Richard Graham trató de manera algo evasiva el tema de la Edward Ashworth & Company en su excelente estudio sobre la influencia británica en Brasil, y la definió como «un despacho británico con una sucursal en Río de Janeiro que se remonta a 1940». La firma parece tener sus orígenes en Manchester, aunque no se sabe con certeza si en el sector del comercio al por mayor o en el de la manufactura textil. Ciertamente, el Edward Ashworth que figuraba entre los principales accionistas del Mercantile Bank de Río de la Plata y que fue director de varias compañías anglo-rioplateñas, estaba relacionado con la firma brasileña, aunque no se sabe bien de qué modo. De nuevo, entre los Ashworth con inversiones en el Río de la Plata en 1980, uno se inscribe como un comer-

ciante marítimo, mientras que la dirección del otro era Bridge End Mills, Waterfoot, la cual correspondía a una empresa de manufacturas. La conexión entre los intereses de la familia en Manchester, North Lancashire, Río de la Plata y Brasil serán objeto de futuros estudios. Lo que sí se sabe con seguridad es que, en los albores de la Primera Guerra Mundial, la sucursal brasileña de esta familia dirigió en São Paulo una fábrica de lonas, otra de lanas en Petrópolis y una tercera de productos textiles en Tautate, con un volumen de mano de obra de 600 trabajadores. Pero, ¿constituyeron estas fábricas realmente una empresa fundamentalmente brasileña o, por el contrario, fortalecieron sus lazos con Lancashire y remitieron fondos a los inversores ingleses residentes desde entonces en adelante?

Incluso en aquellos casos en los que no hay duda acerca del hecho de que se consiguió retener una parte del control financiero y directivo británico, las primeras empresas manufactureras no cumplían los requisitos necesarios para constituirse en inversiones extranjeras directas típicas de la Fase III, ya que su relación se limitaba al mercado local.

Los puestos directivos británicos estaban dominados por expertos financieros y comerciales y no estaban en una situación propicia para desarrollar una estrategia comercial multilateral o global.

Y mientras que la Flour Mills and Granaries y la Pillsbury-Washburn de Río de Janeiro pudieron haber caído en manos de un británico cosmopolita y haberse convertido en el núcleo de las empresas internacionales de grano y harina, sin embargo no fueron más que un callejón sin salida.

Dentro de estas limitaciones, sin embargo, la Flour Mills constituyó una próspera filial de la empresa Pillsbury. Proveniente de una iniciativa de William Holman, director en Río de la Gas Company de Río de Janeiro, de propiedad británica, y de Francisco, vizconde de Figueiredo, compañía registrada en Londres y nacida en 1886, fue el primer astillero a gran escala del país. Con un capital de 250.000 libras, del cual un cuarto se creó en Río y el resto en Londres, gracias a la sólidamente establecida empresa mercantil Knowles & Foster, que actuó como banquero de la compañía en Gran Bretaña y en Brasil, aportando capital activo en los inicios mediante la concesión de créditos rotativos para la compra de cereales, por un valor medio de 100.000 libras durante los diez primeros años de operaciones, y de cerca de 250.000 libras a finales de la década de 1890.

Que ésta no fue una de las más rentables compañías autónomas, aunque sí una de las mejor dirigidas, queda claro si observamos la capacidad que tuvo para superar una y otra vez los innumerables obstáculos que, tanto la naturaleza como el hombre y el gobierno, pusieron en su camino. En los primeros años se produjeron constantes interrupciones en el transporte marítimo a causa de las epidemias de fiebre amarilla en las ciudades, de un servicio subsidiario insuficiente, de la caída del Imperio brasileño y la crisis financiera de 1890, de la desaparición de la tarifa que se aplicaba a la harina norteamericana, de un cambio de moneda fluctuante y unas malas comunicaciones con la junta directiva de Londres, todo lo cual produjo una sublevación de los accionistas de Londres. En este caso, al igual que en muchas empresas autónomas rentables, los problemas iniciales conducen a la designación de un equipo directivo más racional y mejor cualificado. Un fabricante londinense llegó a ser director general, un antiguo comerciante de Brasil fue presidente; 75.000 libras se dieron por perdidas; la empresa continuó obteniendo beneficios con las restantes 175.000 libras. Analizando el pasado y las posibilidades futuras del transporte marítimo, de la creación de energía y de la manufactura de bolsas de algodón para harina y galletas, la empresa consiguió tantos beneficios que logró doblar su capital con un aumento del número de acciones en 1902 y todavía mantuvo dividendos de cerca del 15 por ciento un año antes de la Primera Guerra Mundial.

Finalmente estos precursores fracasaron en el cumplimiento de los requisitos de la inversión de la Fase III. De la Río Flour Mills, con toda seguridad, y de la Ashworth textil, con algo menos de certeza, se puede decir que no surgieron de la expansión de una empresa preexistente que tenía un importante peso en la economía británica. Así, las empresas examinadas en cinco de las seis secciones restantes de este capítulo tienen muchos rasgos comunes entre sí, aunque se diferencian la una de la otra en muchos otros aspectos. Antes de considerar los acuerdos tomados en materia de participación en el mercado, los cuales anticiparon la inversión extranjera directa, tengo la intención de tratar una a una cuatro categorías distintas de inversión extranjera directa británica moderna: la primera incluye a las grandes empresas colectivas que ya habían adquirido experiencia en operaciones realizadas en distintas industrias antes de la inversión en América; la segunda incluye una cierta cantidad de pequeñas empresas manufactureras con una única planta productora británica, para las cuales el cambio a un país americano fue su primera ini-

ciativa en el extranjero y su primera experiencia con plantas múltiples; la tercera consiste en una serie de operaciones de extracción y refinamiento; la cuarta, para finalizar, consta fundamentalmente de empresas de seguros y bancos.

EMPRESAS INDUSTRIALES DE PLANTA MÚLTIPLE

Cuando analizamos esta forma de inversión extranjera directa típica del siglo XX, vemos que la diferencia con los objetivos británicos durante la segunda de las tres fases es tan sólo aparente. Los Estados Unidos desplazaron a América Latina como principal receptor y como país donde los británicos lograron mayores éxitos. Buen ejemplo de ello es la experiencia de la empresa Lever Brothers, que pronto se asociaría con los intereses alemanes para formar Unilever. La compañía británica se dedicó a la fabricación de jabón, pero se encontraba entre los pocos productores de jabones, comidas elaboradas, cigarrillos y productos domésticos a gran escala que se beneficiaron de las nuevas técnicas productivas, elevando el nivel de vida y la educación de las masas para poder así transformar sus respectivas industrias con el cambio de siglo, haciendo grandes campañas publicitarias en la floreciente prensa nacional con el fin de crear marcas fuertes, y creando canales cortos de distribución con decenas de miles de detallistas.

Tanto la empresa Brands, como la Sunlight o la Lifebouy soap eran capaces de expandirse más allá de los límites de Gran Bretaña, y por ello, el fundador, William Lever, viajó al extranjero en la década de 1880, para crear nuevas agencias de ventas. Pero el progreso que experimentó la Lever Brothers se dio por igual en los Estados Unidos y en otros países industrializados gracias al desarrollo de marcas similares propias de dichos países. En la década de 1890, las medidas proteccionistas aparecieron en muchos de los países a los que exportaba la Lever Brothers. Esto llevó a la compañía a iniciar inversiones directas en empresas manufactureras en el extranjero. En 1897, la Lever Brothers adquirió una participación mayoritaria en la compañía Curtis Davis & Company, empresa manufacturera de Manchester. Una serie de maniobras parecidas en otros mercados que anteriormente importaban una serie de productos, condujeron a la Lever Brothers en 1900, a invertir un cuarto de su capital en operaciones en el extranjero.

Las tarifas, aunque influyeron en el crecimiento de las DFI, no fueron el factor decisivo. Igual importancia tuvo la lista de ventas por exportación a cada mercado extranjero. Incluso con tarifas muy elevadas, la exportación tendría sentido si la demanda estuviera muy poco por debajo del nivel que justificara la existencia de una fábrica local. Unos elevados costes por unidad, en una empresa pequeña, podrían llegar a tener más peso que las ventajas que proporciona el hecho de ir por detrás de las barreras arancelarias. Esto significa que las condiciones en las que la Lever Brothers y las compañías similares desarrollaron su producción local en mercados extranjeros, dependían del tamaño y del nivel de ingresos, con los costes de abastecimiento de materias primas como factor adicional.

Otra consideración, aunque no prevista en su totalidad antes de la expansión, fue el proceso de aprendizaje administrativo que requerían las DFI. La información suministrada a la central de Port Sunlight por los ejecutivos, nombrados por el propio Lever, fue más detallada y pertinente que los informes recibidos de las agencias de ventas, que anteriormente habían sido la principal fuente de información sobre los mercados extranjeros. La Lever Brothers obtuvo escasos beneficios en los Estados Unidos antes de 1914, pero la empresa aprendió a adaptar sus productos a los gustos locales y se mostró flexible en el uso de los anuncios publicitarios y de las técnicas de distribución para aumentar su participación en el mercado durante los problemas iniciales de fuerte competitividad local. En 1929 pasó a ocupar el tercer puesto entre las empresas norteamericanas fabricantes de jabones.

Una cuarta razón para decantarse por las DFI, menos evidente en el caso de la Lever Brothers que en el de la Royal Dutch Shell, fue la necesidad de reaccionar ante la presión de los competidores estadounidenses en los mercados oligopolistas mundiales emergentes. Cuando existen muy pocos fabricantes de un producto en todo el mundo, los determinantes cruciales e interrelacionados del éxito son, a menudo, los costes por unidad de fabricación y desarrollo del producto, la participación en el mercado y la tasa de crecimiento comercial. Incluso cuando la producción se concentra en plantas de volumen óptimo, los elevados R & D y los costes publicitarios producirán generalmente costes totales por unidad más bajos para las empresas con una alta participación en el mercado. Pero una posición fuerte sólo puede ser mantenida, o una débil puede ser mejorada, si se actúa en función de los criterios sobre el crecimien-

to futuro del mercado. Si una empresa va la segunda o la tercera en la carrera, el éxito dependerá de su capacidad para lograr sacar la delantera a los competidores más fuertes en un mercado al que no prestaron atención, pero del que se piensa que está creciendo lo suficientemente rápido como para producir un excedente que pueda ser canalizado en mercados más maduros y así reducir su ventaja. Si se pretende ser un gran jugador mundial, pero se actúa en un mercado relativamente pequeño, el triunfo dependerá de conseguir desafiar a las sociedades más importantes en su propio mercado nacional.

La primera de estas estrategias condujo, en la década de 1960, a unas inversiones excesivas de las empresas de motores europeas y norteamericanas en América Latina. La segunda fue, probablemente más importante que los aranceles, los costes relativos y el acceso a la información sobre el mercado, a la hora de influir en la decisión de un pequeño pero creciente número de empresas británicas de grandes dimensiones, de introducirse en el mercado norteamericano a partir de principios de siglo. El ejemplo primero y más ilustrativo es el de la Royal Dutch Shell, que hoy en día se encuentra entre las compañías más importantes del mundo.

Ya antes de 1914, la Shell estaba inmersa en un conflicto mundial con la principal compañía petrolífera, la Standard. El poder de la Standard Oil, propiedad de Rockefeller, residía en su control de las fuentes de crudo estadounidenses y en su dominio de la industria refinera nacional. La Shell, producto de una alianza entre los comerciantes británicos, fue capaz de desafiar a la Standard en los mercados asiáticos utilizando su escuadra petrolera especializada para transportar el petróleo ruso a través del canal de Suez. Cuando estos suministros de crudo se vieron amenazados por la empresa Standard, la Shell comenzó a explotar otros nuevos en las Indias alemanas orientales. A principios de siglo se produjo la fusión con la Royal Dutch, lo que trajo consigo un acceso más seguro al crudo de las Indias orientales y una mejora de los sistemas administrativos. La Shell se encontraba en un momento adecuado para llevar la guerra al campo enemigo. La ocasión llegó durante el período inmediatamente posterior a la quiebra de la Standard Oil. La presión populista en contra de los *truts* o monopolios dio lugar a una nueva legislación, que en 1911 trajo consigo la división del imperio Rockefeller en varias sociedades autónomas. La Standard Oil New Jersey, que posteriormente se convertiría en la empresa Exxon, fue quizás la compañía más poderosa de éstas, pero

como entidad recientemente independizada, carecía de suficientes suministros de crudo. Consecuentemente se vio obligada a buscar nuevos suministros de crudo fuera de los Estados Unidos —una situación a la que nunca tuvo que enfrentarse la antigua Standard—. Esto agravó el conflicto de intereses con la Shell y con otras compañías británicas también ocupadas en una lucha a nivel mundial, por el control sobre pozos petrolíferos de crudo que se habían descubierto recientemente.

Por estas razones la Shell se instaló en los Estados Unidos en 1911 y 1912, y desde entonces abasteció a la costa oeste desde su refinería en Sumatra, e invirtió por vez primera en la producción norteamericana mediante la compra de varias fábricas pequeñas en Oklahoma. En 1918, la Shell se encontraba sólidamente establecida, ya que producía el cuatro por ciento del crudo de los Estados Unidos.

Otras empresas británicas importantes que realizaron significativas inversiones directas en los Estados Unidos antes de 1939, incluían a la Dunlop, la J. & P. Coats y la filial de la Courtauld, la American Viscose, la cual obtuvo unos rendimientos espectaculares. Algunas de estas inversiones se liquidarían en el futuro para satisfacer las demandas de las finanzas de la guerra. Pero el atractivo del mercado de los Estados Unidos y la necesidad de desafiar a las empresas norteamericanas en Gran Bretaña garantizaban la continuidad de las inversiones de las principales compañías británicas en la más fuerte de todas las economías nacionales americanas. Una lista de 1971 sobre las empresas británicas con inversiones directas en los Estados Unidos —existían aproximadamente unas 100 en aquella época— incluye una serie de nombres muy conocidos: ICI, Plessey, Ferranti, Fisons, Burmah Oil, Río Tinto, Vickers, Gestetner y Viyella. Para la mayoría de estas compañías, las DFI en los Estados Unidos eran sólo una parte de una estrategia internacional más amplia. Lo mismo se aplicaba a otro subgrupo, cuyos límites no están tan claramente definidos como en el caso anterior perteneciente a la categoría de empresas consideradas aquí. Sin embargo, una compañía como la Foseco-Minsep, apenas conocida por el público incluso en Gran Bretaña, se había convertido en una auténtica multinacional en su propio campo de especialización, mediante el desarrollo de productos y procesos para la separación de minerales metálicos y no metálicos. Presente en los Estados Unidos, como en prácticamente todas las economías con un importante sector minero, la Foseco-Minsep operó mucho tiempo gracias a los acuerdos de licencias y llegó a adquirir un considerable poder gracias a la in-

vestigación y desarrollo y en el control de las patentes: un presagio del posfordismo.

Han existido, por supuesto, muchas empresas industriales de planta múltiple que abrieron sucursales en Canadá, y un número menor de ellas hizo lo mismo en Brasil, Argentina y otros países latinoamericanos. La misma lógica de competitividad global que llevó a la Shell a los Estados Unidos en 1911, la introdujo desde 1913 en Venezuela, lo que supuso más de un cuatro por ciento de la producción nacional de crudo entre 1922 y 1935. La tercera parte del suministro de crudo de la Shell dependía de estas fuentes en el período de entreguerras, y esta compañía abrió prestigiosas refinerías en las Indias alemanas orientales y en el Río de la Plata.

A menor escala, la empresa británica Pilkington, fabricante de cristal, creó plantas en Argentina y Canadá en 1939. La planta canadiense, que fabricó con licencia de la American Window Glass Company, tenía la intención primordial de impedir la producción local de dicha compañía. Establecida en 1913, nunca tuvo éxito. El proceso no fue satisfactorio técnicamente, la empresa de Thorold no pagó, y en 1918, cuando fue abandonada, se registraron unas pérdidas operativas de 130.000 libras sobre una inversión de 220.000 libras. Las cosas marcharon mejor en Argentina en la década de 1930. Se instaló un horno en el almacén de la empresa en Buenos Aires en 1936, y en el año siguiente se hizo una inversión importante, en colaboración con otras grandes fábricas de cristal europeo y con una compañía embotelladora local, la Rigolleau, que juntas crearon la empresa Vidriera Argentina, S.A. (VASA). VASA comenzó produciendo carpinterías correderas en 1938, y tres años después se dedicó a la fabricación de cristaleras de gran tamaño. La compañía Pilkington, que había invertido ya 77.000 libras en la empresa durante el estallido de la guerra, fue gradualmente comprando todas las acciones, y ha mantenido sus inversiones hasta la actualidad. Esta dedicación a la producción latinoamericana aumentó después de la guerra, que se plasmó en una serie de inversiones directas en las fábricas mexicana, brasileña y venezolana de diferentes tipos de cristal y en la vuelta a Canadá en la década de 1950.

Otra empresa con una experiencia poco afortunada con las DFI en Canadá, fue la compañía Vickers, el gigante astillero y armamentista. La Vickers operó por primera vez en Canadá en 1910, y fabricó buques, barcos de pesca y armamento antes de dedicarse a la fabricación de aviones

y de estructuras metálicas. Pero el negocio no tuvo nunca una rentabilidad constante, por lo que se vendió a los intereses locales en 1927. Al igual que la Pilkington, la Vickers volvió a Canadá de nuevo en 1956, y readquirió su antigua industria naviera y sus intereses en la ingeniería, si bien en la década de 1970 se dedicará a los contratos nucleares civiles y de defensa.

Pero aunque podríamos citar otros muchos ejemplos, el rasgo característico de las DFI en América fue, sin duda alguna, su progresiva concentración en los Estados Unidos. Aunque existió un resentimiento nacionalista de las empresas británicas incluso allí, algo que discutiremos detenidamente en el capítulo IX, éste no desembocó nunca en expropiaciones perniciosas de los intereses extranjeros del tipo de las que hemos visto en distintas épocas en México, Cuba, Argentina o Chile. Los Estados Unidos se concibieron como un refugio de salvación del capital, y esto parece que fue un factor determinante de la rápida oleada de DFI británicas en Norteamérica, a las que siguió el apogeo de las adquisiciones en el Tercer Mundo en 1976, por parte de empresas extranjeras. Los Estados Unidos, además, se han mantenido en el primer puesto de la lista de mercados nacionales americanos durante mucho tiempo, y son la patria de una de las mayores empresas contra la cual se sitúan las compañías británicas de mayor envergadura, en situaciones de competitividad oligopolística. No es difícil, por tanto, tener presente el abandono de Latinoamérica por parte de los británicos en términos económicos. Además, han existido poderosas razones políticas para la mutua marginación, sobre la que volveremos en la Tercera Parte.

Empresas industriales de planta simple

La lista que John Daniels realizó en 1971 sobre las compañías filiales en los Estados Unidos, a las que nos hemos referido anteriormente, incluía muchos nombres familiares y otros menos conocidos que, no obstante, pertenecían a compañías transnacionales. Incluía, también, el nombre de numerosos productores británicos para los que una fábrica en los Estados Unidos o en Canadá era su única empresa en el extranjero.

Canadá admitió a muchas compañías británicas que limitaron sus operaciones en el extranjero a los países con una importante población inmigrante británica. El paradigma de este tipo de compañías fue el Dic-

kinson-Robinson Group, fabricantes de los productos de papelería, con los que los canadienses de origen británico escribían a sus familias. Tras un intento fallido en Canadá entre 1910 y 1916, la John Dickinson & Company volvió a fabricar en Canadá tras la Segunda Guerra Mundial, y su fábrica en Ontario durante la década de 1950, era una de las siete plantas que la compañía tenía en Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Egipto. La E. S. & A. Robinson, otra empresa de objetos de escritorio, con la que John Dickinson se fusionó en 1916, comenzó su fabricación en Toronto en 1932. A finales de la década de 1970, un cuarto de los 28.000 empleados del grupo eran extranjeros.

El deseo de abastecer a una población británica recién llegada, un deseo muy similar al que mantuvo a niveles muy elevados el comercio español con América Latina durante el siglo XIX, estaba mucho menos presente en unos Estados Unidos, con una larga vida y una diversidad étnica notable. Las razones de las compañías de menor tamaño son, necesariamente, más oscuras que las de las grandes empresas. De ellas, nos ha llegado menos documentación: en unos casos, fueron absorbidas, y en otros, cerraron el negocio. Los pocos, pero bien documentados, casos de que disponemos sugieren que los pequeños y medianos fabricantes, con un papel estratégico global que desempeñar de mucha menor trascendencia, tenían razones de sobra para abandonar los mercados muy protegidos, en favor de otros más sencillos dentro del propio Imperio británico. Algunas de ellas respondieron al incentivo negativo de aumentar las tarifas, aunque desaparecieron tras un período relativamente breve. La empresa Hollins, productores de una marca de tejidos de lana y algodón de mucha calidad llamada Viyella, creó amplios mercados de exportación en la década de 1920 y reaccionó a la imposición de la tarifa Hawley-Smoot abriendo una fábrica en Forestdale Mill, Rhode Island. Pero la fábrica de los Estados Unidos nunca prosperó. Se paró la producción en 1933. Aunque se reabrió posteriormente, la fábrica se vendió finalmente en 1952.

Los datos de que disponemos sobre las inversiones extranjeras directas norteamericanas de los medianos fabricantes británicos, así como las pequeñas empresas de las grandes compañías, sugieren que sólo estaban dispuestos a participar en operaciones duraderas y de éxito garantizado cuando se cumplieran dos condiciones concretas. Debía existir un espacio perfectamente definido en el mercado para un producto concreto en el que la empresa británica tuviera una fuerte ventaja competitiva. En

segundo lugar, debían darse una serie de razones de peso para situar la producción cerca del mercado: por lo general una demanda de modificación del producto y la exigencia de disponer de un servicio posventa y de mantenimiento especializado. Para ilustrar este punto recurriremos a tres compañías británicas, aunque solamente la segunda y la tercera fueron inversores duraderos y de éxito en los Estados Unidos. Se trata de W. & T. Avery, Henry Hope & Sons y J. & J. Cash.

En su inédita historia de la compañía, Barbara Smith se refiere a la empresa W. & T. Avery en los Estados Unidos como un caso intermedio. Tenía esa necesidad de estar próxima al mercado que caracterizó a muchas, ejemplos secundarios de DFI. La instalación, el mantenimiento y las reparaciones constituían una parte sustancial del negocio. Esto llevó a la compañía a la contratación de servicios de mantenimiento y reparación con los principales clientes nacionales a partir de 1986, y parece lógico que dichos servicios se contrataran también en los mercados extranjeros más importantes.

Había, además, una razón adicional que explica por qué la Avery se instaló en los Estados Unidos, y que tiene mucho que ver con las consideraciones que planteó la Shell. Entre finales del siglo XIX y principios del XX, la compañía encontró una fuerte competencia en Gran Bretaña y en el extranjero por parte de la Richardson Scale Company. El departamento administrativo de la Avery pensaba que la Richardson estaba utilizando las rentas monopolistas procedentes de la tarifa en los Estados Unidos, junto a las economías de escala del inmenso mercado nacional norteamericano para subvencionar el *dumping* de las exportaciones más baratas en los mercados de Gran Bretaña y de terceros países. La Avery apoyó la reforma de la tarifa en Gran Bretaña en 1905 y en 1906, pero cuando la campaña fracasó, decidió que debía abrir una fábrica en los Estados Unidos para poder ofrecer, según palabras textuales del Birmingham Daily Post, «una fortaleza protectora para la ciudadela». Se construyó una moderna fábrica totalmente nueva en Milwaukee y se creó una filial con registro local. Se organizaron unos equipos de ventas que trabajaban desde cinco centros distintos, y la producción no comenzó hasta finales de 1906. Pero el negocio no prosperó. Hipkins, el administrador de la Avery responsable de la estrategia, se dedicó a investigar, pero desapareció con el *Titanic*. La compañía sobrevivió a duras penas durante unos años, pero las razones de su quiebra se nos escapan, pues se perdieron todos los documentos, los cuales se habían enviado a Gran Bre-

taña a bordo del *Lusitania.* ¿Tal vez la elección de una administración local fue tan desafortunada como la elección de los barcos?

Más típica, según los dos criterios adoptados para estos pequeños fabricantes, fue la Henry Hope & Sons Ltd., fabricantes de carpinterías de metal, en Smethwick, cerca de Birmingham, y la J. & J. Cash Ltd de Coventry, fabricantes de finas sedas, conocidos por las cartelas que hicieron para varias generaciones de los hijos de la clase media inglesa, para impedir que les robasen los uniformes.

La Henry Hope & Sons se puso en funcionamiento en 1898, para sacar adelante una empresa fundada en Birmingham en 1818. El negocio se concentró, inicialmente, en la fabricación de cubiertas y carpinterías metálicas estandarizadas y de sistemas de calefacción para los invernaderos horticulturales. La compañía diversificó sus actividades productivas en dos direcciones. Se encargó de conseguir contratos para trabajos de encargo para el rey de Wurtemburg, en 1839. En segundo lugar, empezó a construir edificios comerciales y educativos, y no sólo invernaderos. En 1890, ya exportaba estructuras para proyectos constructivos específicos por todo el mundo, aunque principalmente a Canadá, China y los Estados Unidos, donde sus diseños «Gótico» e «Isabelino» fueron muy utilizados por los arquitectos que diseñaban edificios para las universidades. La producción en el extranjero empezó en 1920, directamente en los Estados Unidos, Sudáfrica y lo que entonces era Rodesia, y con licencia en otros países.

La filial en los Estados Unidos creció cuando se reconoció, finalmente, en los primeros años del nuevo siglo, que el mercado norteamericano requería una mayor atención de la que podía proporcionarle la oficina de ventas de Park Avenue. Las visitas al extranjero que realizaron dos directores de la compañía en 1908 y 1909, tenían dos motivos: supervisar la instalación de algunos de los productos de la compañía y crear agencias capaces de encargarse de una serie de actividades que incluían los servicios de ventas, modificaciones, instalación y posventa, así como transmitir rápidamente a Inglaterra las demandas de clientes individuales. Posteriores visitas de los directores en 1925 y 1926, terminaron en la compra de una filial manufacturera local, la international Casement Company de Jamestown, Nueva York, creada unos años antes por un inglés expatriado para fabricar unos productos muy parecidos a los suyos.

Los archivos nos muestran una compañía que se orientaba, firmemente pero en contra de su voluntad, hacia la producción local como con-

secuencia de las deficiencias del sistema de agencias a la hora de administrar un comercio especializado de este tipo. Nadie podía esperar que una empresa constructora general, por muy grande que fuese, promoviese los productos de la empresa Hope cuando había otros cientos, incluso miles que también se promocionaban a través de las agencias. Ni tampoco cabía esperar que un agente de este tipo supervisase *in situ* la instalación de las estructuras de la Hope. Se estaban perdiendo contratos en el oeste y en el medio oeste, incluso cuando los precios de la compañía eran competitivos, como consecuencia de esta misma insistencia por parte de los arquitectos, de que se realizase la supervisión *in situ*. Lo que los directores querían, según se desprende de la correspondencia de esta época, era la contratación de un agente general de una importante compañía local para que trabajase con una serie de productos complementarios, incluso marginalmente competitivos. A pesar de sus muchas deficiencias, los acuerdos con las agencias siguieron dando buenos resultados a la Hope & Sons hasta 1925, pero en ese año sustituyeron finalmente a las agencias por la producción local, tras lo cual dejó de ser una empresa exclusivamente local.

J. & J. Cash empezó a exportar a Norteamérica a partir de la década de 1870, e incluso antes. La producción local comenzó en South Norwalk, Connecticut, en 1906 y en Brantford, Ontario, en 1919; la compañía producía también en Australia y Francia ya antes de 1914, y en esa época las filiales en el extranjero eran ya responsables de más del diez por ciento de los beneficios del grupo. En el caso del negocio de carpinterías de la Hope & Sons, la decisión de comprar quedaba en manos del arquitecto, no de los que encargaban el edificio, y mucho menos de los que iban a hacer uso de él. Debemos aclarar que el negocio de las cartelas era similar a éste, y exigía el mismo tipo de estrechas relaciones con los intermediarios que tomaban las decisiones, en el hecho de que la decisión de exigir el uso de cartelas provenía generalmente de las escuelas, hospitales, campamentos de verano y otras instituciones, y no directamente del consumidor. «Podría dar la impresión de que los nombres sólo se utilizan por obligación», señalaba un ejecutivo norteamericano en 1954, antes de hacer la siguiente propuesta. Pregunta: «¿Cómo podemos generar más obligaciones de este tipo?». Lo que era válido para este sector del negocio de la compañía, aún lo era más para el negocio de las etiquetas de seda para la ropa. Si tenemos en cuenta que la etiqueta cosida al forro de una chaqueta de *tweed* o al cuello de un jersey de cache-

mir era fundamental para reconocer un producto en el efímero mercado de la moda, la empresa J. & J. Cash necesitaba entablar estrechas relaciones con los fabricantes de ropa, como hizo Henry Hope con los arquitectos. Necesitaban también crear una combinación similar de artículos estandarizados y de productos de encargo de escasa demanda a la empresa Smethwick. Se hacían pequeños encargos de cartelas, mientras que los pedidos de etiquetas bordadas dependían de las tendencias de los mercados locales. Ambos dependían totalmente de la reputación que tuvieran por la rapidez y la fiabilidad de su distribución. Todo ello iba en favor de la producción local.

Empresas dependientes de los recursos

Se ha hablado muy poco, hasta ahora, de la Royal Dutch Shell en el contexto de las motivaciones estratégicas para las DFI. Una empresa con una integración vertical muy acusada y dependiente de los recursos con intereses en la refinería, el procesamiento, el transporte y la distribución podría ubicarse tanto en el sector manufacturero como en el de extracción. Las operaciones con una menor integración, y particularmente, las compañías mineras de metales no ferrosos, ocuparon un destacado papel en las relaciones económicas anglo-americanas durante todo este período. Se diferenciaron de sus predecesores, durante lo que se ha denominado tercera fase de las DFI británicas en el continente, en su falta de independencia. En lugar de surgir de las iniciativas de los intereses comerciales locales o de grupos de aventureros, las nuevas compañías mineras, al igual que sus parientes en el sector de la manufactura y en el de las finanzas, fueron producto de los más amplios intereses nacionales de empresas británicas existentes. Esto es lo que las diferencia de las compañías no menos dependientes de los recursos pero fundamentalmente autónomas, como la Liebig o la Forestal que, con unos orígenes mercantiles, acabaron convirtiéndose en compañías típicas de la Fase II.

Daremos tres ejemplos. En primer lugar, la Electric Reduction Company, que empezó siendo una empresa típica de la Fase II, una reminiscencia de la Pillsburg-Washburn o de la fábrica de cervezas Bieckert. Durante la década de 1890, los comerciantes locales de Buckingham, Quebec, consiguieron una producción de fósforos de los depósitos locales de apatita utilizando un horno eléctrico. La producción se vendía a los fa-

bricantes canadienses de cerillas. Cuando la nueva empresa se quedó sin capital suficiente, se apeló a los intereses en Londres. Sin embargo, a partir de aquí, la historia adquiere un carácter típico del siglo XX. El capital adicional no provino de los financieros de la City sino de una compañía minera británica, la Anglo-Continental Gold Syndicate, que lo dispuso todo para crear una compañía registrada en Londres, en la que tendría un 51 por ciento como pago del negocio. Los vendedores, William Gibbs y Walter Williams, fueron nombrados directores ejecutivos, y la compañía instaló maquinaria nueva para la producción y un laboratorio de investigación.

La Electric Reduction Company sobrevivió a una crisis de la minería local de la apatita, y trajo fosfatos alternativos desde Florida, las Indias occidentales y Tennessee. Se creó una filial norteamericana, aunque funcionó muy poco tiempo, pues el grueso de la producción volvió a Buckingham. Mientras tanto, una empresa británica, la Albright and Wilson, de Oldbury, cerca de Buckingham, había empezado a fabricar fosfatos en Norteamérica, y había creado la Oldbury Electro-Chemical Company bajo la legislación neoyorquina en 1896, para operar en las cataratas del Niágara. En 1900, la Albright and Wilson fue a juicio, alegando que la Electric Reduction Company había abusado de sus patentes canadienses, y en 1902, muy perjudicada por los efectos de la guerra sobre sus actividades en Sudáfrica, la Anglo-Continental Gold Syndicate decidió entregar el control de la Electric Reduction Company a la Albright and Wilson.

La fábrica de Canadá siguió suministrando fosfatos a la fábrica de Oldbury de la Albright and Wilson hasta 1933, cuando se vio suplantada por una fábrica nueva en Widnes, en el norte de Inglaterra. Más tarde, se convertiría en productora de una gran variedad de productos químicos para el mercado canadiense. En la década de 1950, la Buckingham se dedicó básicamente a la producción de clorato, mientras se estaba construyendo un lugar nuevo cerca de Montreal para la producción de fósforos.

La segunda de las tres compañías extractoras que estamos analizando, la Mond Nickel, nació para desarrollar una actividad periférica y subordinada de la Ludwig Mond, cuyo negocio principal eran las empresas británicas de productos químicos de Brunner, Mond. En 1883, se encontraron unos enormes yacimientos de níquel al norte de Ontario. Se estaban investigando nuevas aplicaciones del metal. En concreto, pronto em-

pezaría a emplearse para el endurecimiento del hierro y el acero, y muy especialmente para la producción de blindajes. Además, ofrecía una manera nueva de refinar el monóxido de carbono, con el que reaccionaba rápidamente.

Consciente de estos avances, Mond creó una planta experimental a gran escala en Smethwick en 1892, con sus propios fondos, en unos terrenos propiedad de la Henry Wiggin & Company, empresa refinadora de níquel canadiense. Resultó que los minerales de Sudbury se ajustaban perfectamente a los objetivos de Mond. Mientras, el coronel Thompson, de la Orford Copper Company, Ontario, había inventado un proceso propio muy satisfactorio. En 1895, había solventado ya los problemas técnicos de su nuevo proceso, que trató de vender primero a la Orford Company, que dominaba la industria de la refinería de la zona, y después a la Canadian Copper Company, que poseía el monopolio virtual del suministro de minerales aprovechables. Cuando ninguna de las dos aceptaron, Mond decidió establecerse por cuenta propia en 1898. Se proporcionó el acceso a los minerales idóneos de Sudbury e hizo planes para fundir *in situ* y refinar en una fábrica construida a propósito en Swansea. La Mond Nickel Company Ltd. se fundó en septiembre de 1900 con un capital emitido de 475.000 libras. Posteriormente, y después de la muerte de su padre en 1909, Alfred Mond expandió el negocio, construyó una fundición nueva en Ontario e ideó usos no militares del níquel maleable como, por ejemplo, utensilios de cocina, a través de una empresa filial de la que era propietaria indirecta, la American Corporation de Clearfield, Pensilvania.

Aunque sucedió a su padre como presidente de la Mond Nickel, Alfred Mond tenía otros muchos intereses. Una carrera política en el Partido Liberal británico tocó a su fin cuando, tras seis largos años de constante dedicación, la coalición gubernamental cayó en 1922. Mond se dedicó más intensamente a los negocios, pero el principal interés, que heredó de su padre, fue la Brunner Mond, no la Mond Nickel, y aquélla, junto a otros tres de los principales productores de productos químicos fundó en 1926, la ICI bajo la presidencia de Mond. Pudo ser esto lo que, en 1929, le hizo inclinarse por una fusión con el productor canadiense, INCO, tras el descubrimiento de un nuevo yacimiento en los límites entre las propiedades adyacentes de ambos, y por esta fusión la Mond Nickel se convirtió, a todos los efectos, en una empresa británica filial de la INCO.

La tercera compañía, la Bowater, se analiza aquí por sus amplios in-

tereses forestales en Canadá y en los Estados Unidos. La empresa se creó a partir de una firma de comerciantes británicos de papel que se había expandido rápidamente a partir de finales del siglo XIX, cuando la demanda por parte de los editores de periódicos se disparó en la era de la educación de las masas. El papel de periódico era un elemento fundamental de los costos para cualquier propietario de éstos, y muchos acabaron fabricando su propio papel. De hecho, en la década de 1920, no había apenas productores británicos de papel para la prensa que no estuvieran controlados por los grupos periodísticos. En los Estados Unidos y en Canadá, donde el gran crecimiento de la demanda llegó un poco más tarde que en Gran Bretaña, se crearon grandes fábricas de papel para la prensa, aunque las canadienses dependían en gran medida de la demanda procedente de los Estados Unidos. Gran Bretaña fue un importador puro de papel para la prensa, aunque la producción nacional tuvo su importancia.

En estas circunstancias, Bowater decidió pasarse del comercio a la manufactura. La decisión fue similar a la que una generación antes tomó Shell. En un comercio a granel con pequeños márgenes, cualquier empresa que no tuviese suministro propio de crudo —en este caso, pasta de papel— podía fracasar con mucha facilidad. La compañía abrió una fábrica nueva en Northfleet, Kent, y una segunda en Mersey, Ellesmere Port. Bowater llegó a la depresión de la década de 1930 controlando las cuatro fábricas de papel con más del 20 por ciento de la capacidad británica y con un comercio de exportación importante, básicamente en Australia.

Pero la demanda decreciente procedente de los Estados Unidos durante la depresión, desvió la muy competente producción canadiense al mercado nacional, absolutamente desprotegido de Bowater, y a Australia, obligando a adoptar una maniobra estratégica de la compañía con respecto a la producción canadiense. Esta maniobra se vio favorecida por la recuperación de mediados de la década de 1930, con una mayor escasez. Los precios de la pasta de papel prácticamente se doblaron entre 1936 y el tercer cuarto de 1937. La respuesta de Bowater fue la compra en 1938, a la compañía Internacional Paper, de la fábrica Corner Brook, en Terranova, que fue fundada por la empresa de fabricación de armamento y construcción naval Armstrong Whitworth, en un intento desesperado y fallido de recuperar su forma mediante la diversificación. Sin embargo, los proyectos a largo plazo estaban inclinando a Eric Bowater a diversi-

ficar el negocio en más mercados y con más productos de papel y de empaquetado. El tamaño del mercado norteamericano, el elevado nivel de elaboración del envasado al que estaban acostumbrados sus consumidores y las ventajas económicas de las fábricas de papel que estaban próximas a los enormes bosques, todo ello apoyaba poderosamente la presencia allí, y Bowater empezó a buscar un lugar donde instalar su fábrica en los Estados Unidos en una fecha tan temprana como 1944, aunque la producción en Calhoun, Tennessee, no comenzó hasta 1954.

Servicios

Falta por estudiar una última categoría de DFI británicas en América pertenecientes a la Fase III. Durante la Fase II, los capitalistas británicos adquirieron un volumen sustancial de compañías bancarias y de aseguradoras en todo el mundo. Los bancos anglo-canadienses constituyeron unas de las primeras y más rentables inversiones británicas en la Norteamérica británica, y los tres o cuatro principales bancos anglo-latinoamericanos se encontraban entre las inversiones británicas más seguras y rentables durante los primeros años del siglo XX. Las compañías aseguradoras contra incendios funcionaron de un modo distinto. En ocasiones, las compañías autónomas con base en Edimburgo trataron directamente con la oficina central de las compañías británicas. A veces, las propiedades británicas en el extranjero las aseguraba la administración local en alguna de las numerosas y prestigiosas agencias de las compañías británicas. Actuar como agente para una compañía aseguradora británica fue una actividad normal de las empresas comisionistas anglo-extranjeras durante el siglo XIX. Estos comerciantes, propietarios de una importante parte del género de los almacenes de Buenos Aires o Santos, Montreal o Nueva York, eran a su vez clientes importantes de las compañías aseguradoras, y con frecuencia influían en las decisiones de las empresas de servicios y del ferrocarril para las que trabajaban como agentes, así como para los propietarios a quienes habían concedido préstamos hipotecarios.

A principios de este siglo, estos sistemas entraron en decadencia bajo la presión ejercida por el centro. El sector bancario británico había atravesado una fase de rápida concentración. Para los pocos bancos que surgieron del grupo, incluidos el Lloyds y el Barclays, la expansión hacia la

banca extranjera era un paso lógico, el cual les permitía beneficiarse de una gran variedad de servicios para los clientes colectivos. El Lloyds pasó a controlar el más antiguo y más fuerte de los bancos anglo-latinoamericanos, el London and River Plate Bank, en 1918. En 1923, fusionaron el London Bank con el London and Brazilian Bank para crear el Bank of London and South America, en el que tenían la mayoría de las acciones. En la década de 1930, después de recuperar el Anglo-South American Bank, el Lloyds era propietario de la práctica totalidad de los intereses bancarios británicos en América Latina, aunque no tenía un control directo sobre ellos, pero sus intereses se redujeron a menos de un tercio en la década de 1960, hasta la reorganización que tuvo lugar en 1971.

Esta expansión de los bancos británicos hacia la banca extranjera aumentó poco a poco. A ella se opusieron las más fuertes instituciones anglo-extranjeras existentes, como por ejemplo el Hong Kong and Shanghai Bank, y los países en los que una legislación hostil hacía impracticable el control extranjero. Esta situación se mantuvo en los Estados Unidos hasta la década de 1970, por lo que la invasión de las principales instituciones del Reino Unido se retrasó allí más de medio siglo. El Lloyds, por ejemplo, no logró establecerse en los Estados Unidos hasta 1974, cuando compraron la First Western Bank and Trust Company, a la que rebautizaron con el nombre de Lloyds Bank California. A pesar de todos los obstáculos, la maniobra en el extranjero se aceleró a partir de 1977. Como reacción a las presiones nacionalistas en distintos países, favorecidas por la caída del dólar, y conscientes de la necesidad —que nunca había sido tan fuerte como hasta ahora— de ofrecer unos servicios a nivel mundial a los clientes colectivos, los bancos británicos se dirigieron básicamente a los Estados Unidos, un mercado del que habían sido excluidos anteriormente por una legislación proteccionista.

En lo que a las compañías aseguradoras se refiere, las presiones fueron bastante distintas. Algunas de las principales empresas británicas poseían ya fuertes negocios en el extranjero desde mediados del siglo XIX. La Phoenix Assurance, por ejemplo, se hizo con una cantidad que rondaba entre un cuarto y la mitad de las primas en el extranjero a lo largo del siglo XIX, y hacia 1914, la proporción de negocios realizados en el extranjero aumentó considerablemente. La Commercial Union fue otra de las grandes empresas que poseía cerca de un 75 por ciento de sus primas en el extranjero entre finales del siglo XIX y principios del XX, y más

de la mitad se habían contratado exclusivamente en los Estados Unidos. El volumen de los negocios, en el que los mercados americanos eran un elemento importante, debe valorarse por el hecho de que estas dos compañías junto a la Royal Exchange manejaron un tres por ciento de las exportaciones invisibles de servicios en 1900.

Los Estados Unidos eran, claramente, el principal mercado extranjero para las compañías aseguradoras de incendios. La Commercial Union, como hemos visto, obtuvo más del 50 por ciento de sus ingresos totales allí, a finales de siglo; y la Royal Exchange un tercio. Las cifras más detalladas correspondientes a la Phoenix muestran que una parte importante y estable de los ingresos por primas procedían de Norteamérica desde principios del siglo XIX, los cuales se redujeron a menos del 20 por ciento en las primeras décadas del siglo, aunque volvieron a recuperarse en la segunda mitad del siglo. Las Indias occidentales aportaron un tres por ciento estable, porcentaje que llegó a duplicarse en el tercer cuarto de siglo, para luego volver a su anterior nivel. Sin embargo, América Central y del Sur, no tuvieron una gran relevancia hasta la década de 1870. No existen datos tan concretos para la otra de las principales empresas extranjeras, la Royal Exchange, pero sí se sabe que los Estados Unidos poseían alrededor de un 55 por ciento de sus ingresos totales por primas extranjeras entre 1900 y 1914, una cantidad que, unida a la distribución a nivel mundial de sus restantes oficinas en el extranjero, sugeriría que ni las Indias occidentales, ni América Latina, ni Canadá pudieron compararse con los Estados Unidos en importancia.

Las empresas británicas se quejaban, a menudo, de que los agentes no siempre intentaban encontrar nuevos negocios con el ímpetu que hubiera sido deseable, pero el sistema era barato de mantener, especialmente en los pequeños mercados. Sin embargo, hacia 1900 muchos gobiernos extranjeros se percataron del poder que las compañías aseguradoras tenían como inversores. Los impuestos sobre las inversiones superaron, a menudo, la diferencia entre las primas recibidas y las retribuciones pagadas. El volumen de la industria aseguradora era tal, que las decisiones sobre las inversiones de las principales compañías podían empezar a tener un impacto macroeconómico, o al menos eso era lo que se decía. En concreto, muchos gobiernos latinoamericanos señalaron que el cuadro geográfico de los ingresos por primas no se reflejaba en las inversiones de las empresas británicas, las cuales estaban excesivamente concentradas en los activos nacionales británicos.

El resultado fue una oleada de leyes, gran parte de las cuales apelaban al interés público o al desarrollo para justificarse, y cuya verdadera intención no era otra, generalmente, que obligar a las aseguradoras locales a comprar títulos del Estado. Este intento de influir en las estrategias inversoras, unido con un aumento de los impuestos sobre la industria, obligó a tomar unas decisiones de gran importancia a las empresas comerciales que habían actuado anteriormente como agentes. Muchas de ellas decidieron que la cosa no merecía la pena, y no dejaron otra opción al capital que la de abandonar los mercados o crear sus propias sucursales o sus propias empresas filiales locales. La primera opción pondría a una empresa británica en contacto directo con el mercado, evitándose así problemas de motivación que habían añadido complicaciones al sistema de agencias, y esta opción fue adoptada por muchas compañías en Argentina y otros países, entre 1890 y 1920. Pero esta elección no protegía a las empresas frente la legislación anti-extranjera. La única solución era el registro local. La solución más lógica fue la que adoptaron la Phoenix, la Union y la Royal Exchange en Argentina en 1898. Actuando como un consorcio, compraron dos compañías locales, La Buenos Aires y La Azulena, y contrataron a una de las más prestigiosas agencias de administración anglo-argentinas, la Leng Roberts, para que se hiciese cargo del negocio. La adopción de una identidad local le proporcionó cierta protección frente al sentimiento nacionalista durante una generación, aunque la empresa argentina, como ocurrió con todos los intereses británicos en ese país, sufrió constantes ataques de Perón en la década de 1940.

Luchar contra los gobiernos nacionalistas en América Latina fue, después de 1945, el menor de los problemas a los que se enfrentaron las compañías aseguradoras británicas. El suyo era ahora un mercado mundial, análogo en algunos aspectos a la industria del motor. Las principales compañías eran activas, no sólo en la rama de los seguros contra incendios, sino en todas las ramas del negocio y en todo el mundo. Existieron, no obstante, potentes economías de escala. Los costes de crear una red de sucursales por todos los Estados Unidos eran los mismos para la Royal Exchange que para la Commercial Union o para la Phoenix, a la que siempre había seguido la pista, pero las primas que atraía este costoso sistema eran solamente una fracción de las que conseguían las matrices. Además, las compañías británicas seguían operando, en gran parte de los casos, por mediación de agentes, pero las agencias norteamericanas se habían convertido en compañías aseguradoras más especializa-

das con un gran poder de compraventa. Las fusiones de las décadas de 1950 y 1960 contribuyeron a concentrar la industria británica, para así poder enfrentarse a estos problemas de gastos de funcionamiento y de derechos compensatorios, pero incluso entonces, únicamente las grandes empresas pudieron sobrevivir en los Estados Unidos, y la Royal Exchange se vio forzada a retirar sus fondos en 1963.

Los servicios públicos constituyen una tercera área dentro del sector servicios, en el que las empresas autónomas o lo grupos locales que se localizaban alrededor de una agencia administrativa fueron sustituidos, en la Fase III, por los grupos internacionales basados en su presencia en el mercado nacional de una o varias de las economías industrializadas. Pero la diferencia fundamental en este caso, es que los grupos internacionales estaban establecidos normalmente en Norteamérica en vez de en Gran Bretaña. Cada una a su modo, la ITT, la Brascan y la American and Foreign Power representaban esta tendencia. En 1917, una empresa norteamericana, la Central and South American Telegraph, rompió el monopolio que durante muchos años tuvo la Western Telegraph Company en Sudamérica llevando cables desde Río de Janeiro y Santos a Argentina. En 1928, la empresa de lord Cowdray, la Whitehall Electrical Investments vendió los intereses en servicios públicos que tenía en Chile y en México, a la American and Foreign Power. La empresa filial de servicios públicos de Alfred Booth, J. G. White & Company, quedó reducida a una mera compañía fiduciaria de inversiones y, a finales de la década de 1920, acabó vendiendo gran parte de los intereses en servicios públicos, a los que una vez dedicara tanta atención. Por el contrario, la emergente estrella norteamericana, la ITT, ya funcionaba en Brasil, México, Uruguay y Argentina en 1929. En ese mismo año, los servicios públicos supusieron casi un cuarto de los tres billones de dólares en DFI que los Estados Unidos tenían en las ocho primeras economías latinoamericanas. En Argentina y en Brasil, los servicios públicos eran el principal sector para las DFI norteamericanas. En Cuba, ocupaban el segundo lugar, después de la agricultura, y en México y en Colombia, los servicios públicos figuraban detrás del petróleo. En todos estos países, estaban muy por delante de las inversiones manufactureras norteamericanas.

A grandes rasgos, los inversores británicos se sintieron satisfechos de deshacerse de todos sus intereses en servicios públicos porque el negocio no producía más que altercados con las autoridades locales sobre las ta-

sas, y la calidad de los servicios sin la rentabilidad compensatoria de los sectores bancario y asegurador. Hubo, por supuesto, algunas excepciones. Muchas compañías autónomas del sector servicios sobrevivieron hasta su nacionalización tras la Segunda Guerra Mundial. Algunas de ellas fueron muy rentables en épocas posteriores, y reportaron beneficios a unos accionistas que se habían mantenido firmes en su postura durante varias décadas, en las que obtuvieron unas ganancias muy escasas. Algunas de las empresas a las que nos hemos referido en este capítulo se encuadran dentro de esta categoría, incluyendo la Montevideo Waterworks, milagroso superviviente del fracaso de Wanklyn en la década de 1870, el London and River Plate Bank, la River Plate and Trust Loan and Agency, la Forestal, la Liebig y la Rio Flour Mills. La primera de ellas pagó un ocho por ciento sobre el capital en acciones, en 1928. Las restantes empresas pagaron unos dividendos medios por encima del diez por ciento anual sobre el valor nominal integrado de sus acciones, durante más de 40 años. Además, aunque los británicos perdieron el control del suministro eléctrico y del transporte urbano, mantuvieron su hegemonía en el sector de las comunicaciones telegráficas, gracias, en gran parte, al interés demostrado por el gobierno británico. Los intereses de más de una docena de empresas, cuatro de ellas con importantes activos americanos, se fusionaron en 1929 para formar la Imperial and Internacional Communications Ltd., predecesora de la Cable and Wireless. Curiosamente, ésta fue una de las numerosas empresas británicas que accedieron al mercado nacional norteamericano a través de las fusiones a finales de la década de 1970. El núcleo original de la compañía de telégrafos que había desaparecido hacía mucho tiempo, la Cable and Wireless, había ampliado sus actividades y ahora suministraba sistemas de comunicaciones privadas a grandes compañías, incluyendo las líneas aéreas. Un contrato con la empresa norteamericana Pan-American, a mediados de la década de 1970, fue crucial para su expansión en ese país, y entre 1977 y 1988, adquirió tres empresas más.

Estrategias en los mercados oligopolistas

En los ejemplos que he descrito en este capítulo, he tratado de mostrar los cambios en la distribución geográfica y sectorial de las DFI anglo-americanas en 1920. Es evidente que estos años han presenciado una

serie de importantes cambios con respecto a los esquemas anteriores. Geográficamente hablando, los intereses británicos en América Latina y en el Caribe se han reducido, mientras que los intereses en América del Norte, y fundamentalmente en los Estados Unidos, aunque se vieron diezmados durante la primera mitad de siglo por la búsqueda del dólar con lo que proseguir las guerras británicas, han crecido desde entonces a pasos agigantados. Todo esto ya quedó claro en la descripción de las inversiones británicas por agregados que vimos en el capítulo III.

La composición sectorial de las inversiones británicas también ha variado, y este cambio se ha caracterizado por un abandono progresivo de las actividades agrícolas, de las haciendas, las plantaciones, los servicios públicos y toda la economía de la exportación, y una orientación hacia la producción, generalmente para los mercados locales. Las actividades extractoras y los servicios financieros, aunque ya constituían sectores fuertes durante el siglo XIX, continuaron, y el control ha pasado, en la mayor parte de los casos, de grupos de capitalistas británicos con importantes intereses regionales, a manos de una serie de sociedades basadas en la economía nacional y en la especialización funcional.

En un estudio sobre la influencia de las empresas británicas en países extranjeros, la decisión inicial de invertir ocupa el primer lugar, pues de todas las decisiones administrativas, ésta es la que pone en juego más claramente la influencia británica. Pero debemos hacer dos precisiones con respecto a esta generalización. Mientras que las formas y el comportamiento organizacionales de las empresas británicas aportaron un modelo a imitar en el siglo XIX, especialmente en América Latina, durante el siglo XX se resintieron de un modo cada vez más acusado en América Latina y en América del Norte su presencia fue cada vez menor. Estas cuestiones pertenecen a la historia de las DFI británicas y serán abordadas en la tercera sección del libro. Lo importante aquí es que el papel económico cada vez más marginal de las DFI británicas en América, significó que la administración cotidiana de las compañías filiales en América tuvo un impacto económico cada vez menor, y que el flujo de influencias en lo referente a la práctica administrativa sufrió, como mínimo, un cambio de sentido, pues los británicos se han dedicado, durante gran parte del siglo XX, a adular la práctica de las empresas norteamericanas y a promover su imitación en las escuelas de administración.

La segunda precisión, en cierto modo paradójica, es la posibilidad de que las compañías británicas tuvieran gran influencia en la estructura de

la fabricación norteamericana cuando se retiraron de las DFI británicas. Esto exige una explicación. Aunque los costes relativos de producción en distintas localidades y, en no menor medida, las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional impuestas por los gobiernos han sido los principales determinantes a la hora de elegir la ubicación de la producción durante los últimos 100 años, las empresas que pertenecían a mercados marcadamente oligopolistas se han mantenido a pesar de los costes corrientes con el fin de poder beneficiarse de las ventajas a largo plazo, y los empresarios, que vieron frustradas sus expectativas por las imperfecciones de los mercados del conocimiento tecnológico y administrativo, con frecuencia terminaron yéndose al extranjero por su propia cuenta, aunque hubieran preferido encontrar socios o concesionarios. Eric Bowater pidió inmensas cantidades de dinero prestado, incluso excesivas, siempre que era necesaria una respuesta estratégica frente a los competidores canadienses o norteamericanos, y, más de una vez, Bowater estuvo al borde de la quiebra. Ludwig Mond buscó socios junto con los que poder llevar a cabo la explotación de su nuevo método de refinamiento del níquel, pero como no consiguió encontrarlos se arriesgó él solo.

Durante la primera mitad del siglo XX, por cada caso en el que un heroico empresario se abrió camino en la jungla de las imperfecciones del mercado, existió otro en el que se encontraron soluciones menos espectaculares. Si los competidores dentro de un mercado mundial oligopolista tratan de ajustar sus movimientos a los de los demás, se corre el peligro de que exista una baja capacidad de aprovechamiento y unos elevados costes por unidad. Esta salida constituye la contrapartida, a largo plazo, al igualmente perjudicial fenómeno, a corto plazo, que supone una guerra.

La vía de escape más obvia es el engaño. Aunque la red creada por las leyes *antitrust* norteamericanas y las leyes de la competencia de la Comunidad Europea es actualmente tan tupida que virtualmente obliga a adoptar una actitud competitiva hacia las sociedades, la situación durante la primera mitad del siglo fue muy diferente. Con mucha frecuencia, las confrontaciones entre las empresas manufactureras británicas y norteamericanas antes de 1939, terminaron en un intento de reestructuración por el lado británico y en un acuerdo de participación en el mercado que obviaba la necesidad de DFI estratégicas en el mercado nacional del oponente.

La primera oleada de acuerdos de este tipo llegó con el cambio de siglo. En una sucinta descripción de los acontecimientos de esta breve situación de alarma, que se produjo entre 1900 y 1903, Vivian Vale nos transmite algo de ese estilo típico del periodismo británico de aquella época cuando describe a las compañías americanas como «criaturas omnívoras que lo único que habían hecho hasta entonces era refugiarse en su propio hábitat, es decir, tras las barreras arancelarias, pero que estaban preparándose para invadir el terreno europeo».

En septiembre de 1901, en medio de la agitación general producida por unas maniobras similares en los sectores naviero y de fabricación de cerillas, James Buchanan Duke, de la American Tobacco Company, compró la empresa Ogden de Liverpool, una de las mayores empresas británicas de la industria, emprendió una guerra de precios para ampliar su participación en el mercado y declaró públicamente que estaba dispuesto a invertir hasta 6.000.000 en el proyecto, más de siete veces lo que había pagado por la Ogden. Se desató una auténtica batalla, en la que las principales compañías de la industria británica, capitaneadas por la W. D. & H. O. Wills, reaccionaron a este desafío americano fusionándose, «según el principio americano de la amalgama», en una única y gigantesca sociedad, la Imperial Tobacco Company, con un capital emitido de casi 15.000.000 de libras. La Imperial declaró la guerra al enemigo, y compró una serie de fábricas, almacenes y tierras en Richmond, Virginia, en junio de 1902.

El establecimiento final en septiembre de 1902, presenció una retirada a las fronteras de 1901, pero con la imposición de algunas medidas nuevas para mantener la paz en el futuro, los británicos recompraron la Ogden por la exorbitante cifra de 3.000.000 de libras, más de tres veces lo que pagara Duke un año antes. Dado que recibió el pago en acciones de la American Tobacco, la Imperial obtuvo un importante control minoritario sobre su rival y un puesto en su junta directiva. La empresa británica se mantendría alejada del mercado norteamericano, y la American Tobacco detendría sus incursiones en el mercado británico. Los dos gigantes crearon una tercera compañía, de la cual dos tercios eran propiedad de los americanos y un tercio propiedad de la Imperial aunque se registró en Londres, que abastecería al resto del mundo. Ésta era la British American Tobacco, o BAT.

Estas maniobras no se restringían a las grandes compañías. Un ejemplo más modesto es el acuerdo alcanzado en 1931 entre la Metal Box y

la Continental Can. Los nombres de las dos compañías, la primera de ellas británica y la segunda americana, revelan directamente, las diferencias que hicieron de la primera el foco de los ataques procedentes de los Estados Unidos a finales de la década de 1920. La Metal Box & Printing Industries, como se llamó originalmente, se creó a raíz de una fusión defensiva, a principios de la década de 1920. Las empresas familiares que formaban la nueva sociedad privada eran socios por obligación. Llevaban mucho tiempo fabricando recipientes decorativos de latón para una serie de fabricantes de productos domésticos como galletas, mostaza, chocolate, té y cigarrillos. Pero después de la guerra tuvieron muchas presiones cuando la Imperial Tobacco, entre otras empresas, asumió la producción de sus propias latas de cigarrillos. La fusión fue un asunto típicamente británico. Cada economía mantuvo su independencia operativa y empleó una mano de obra muy competente. En ningún momento, se intentaron hacer las cosas racionalmente.

Todo cambió en 1929 cuando esta industria, al igual que la industria del tabaco una generación antes, sufrió un fuerte desafío por parte de los Estados Unidos. En esta época, los cambios en la agricultura y en los modelos de consumo habían transformado la industria de los envasados metálicos en Norteamérica. La comida enlatada era una de las principales industrias por derecho propio, no solamente un modo de disponer de un excedente. Muchas piscifactorías de salmón en la Columbia británica y muchos productores de judías y tomate de los Estados Unidos esperaban poder envasar toda su producción. Las principales empresas de los Estados Unidos centraron sus actividades en la producción, altamente mecanizada, de abridores de latas y en el arrendamiento de maquinaria para rellenar y cerrar, a fábricas de conservas alimenticias independientes en las regiones productoras. Era un negocio que exigía un fuerte apoyo técnico y una cierta logística.

G. H. Williamson & Company, cuyos directores habían rechazado la posibilidad de unirse a la Metal Box cuando se creó a pesar de la crítica situación financiera de la compañía, puso sus esperanzas en el desarrollo de una industria precisamente de este tipo en Gran Bretaña, y comenzó instalando maquinaria semiautomática norteamericana, en 1927. Pero en Norteamérica, el *boom* de la década de 1920 estaba alcanzando el punto culminante. Osados proyectos inversores habían introducido a los fabricantes estadounidenses en América Latina y en Europa. Henry Ford estaba montando motores de automóviles en Brasil y plantando árboles de

caucho para independizarse de la supuesta manipulación británica de precios (Wilkins). La General Motors se había introducido en Gran Bretaña y había comprado la Vauxhall. A principios de 1929, empezaron a llegar noticias de que la American Can Company, líder en el mercado con un capital equivalente a 15.000.000 de libras, planeaba operar en Gran Bretaña. El método que eligieron para ello fue la adquisición de una empresa británica, la Ernest Taylor Ltd., a la que rebautizaron con el nombre de British Can, para que sirviera como base para el desarrollo de una moderna planta productiva en Acton, al oeste de Londres.

La Continental Can, la segunda compañía en volumen de la industria de los Estados Unidos, temía profundamente verse acorralada. Cuando el crecimiento de nuevos negocios en Norteamérica se estabilizó, Gran Bretaña fue, probablemente, el mercado con un crecimiento más rápido durante la década de 1930. Negociaron un acuerdo con la Metal Box, el cual se firmó finalmente en abril de 1930. Este acuerdo, que se renovó sucesivamente hasta su vencimiento en 1980, proponía un modesto intercambio de acciones, un convenio exclusivo para el intercambio de información técnica y para la explotación en Gran Bretaña de las patentes de la Continental. La Continental, por su parte, accedió a no competir en el mercado británico. La American Can se retiró ante tan firme respuesta, y dejó al desafortunado Ernest Taylor a cargo de la British Can, que finalmente se vendió a la Metal Box en 1931.

En las industrias del tabaco y el envasado, se alcanzó una situación de equilibrio en la que los intereses británicos y estadounidenses se repartirían los mercados de todo el mundo, renunciarían a realizar inversiones directas en las zonas cruciales del otro país y, en última instancia, cooperarían en cuestiones técnicas. Para Bill Reader, decano de los historiadores de la economía británica hasta su reciente fallecimiento, la negociación entre la Metal Box y la Continental era el paradigma de muchos acuerdos firmados antes de que los Estados Unidos estuvieran plenamente convencidos de su papel a nivel mundial. «Las compañías americanas», escribía apoyándose en un profundo conocimiento del mundo de los negocios en el siglo XX, «no estaban especialmente interesadas en el comercio mundial. Éste tenía un papel secundario en relación a su enorme mercado nacional. Su intención era, como es natural, sacar el máximo provecho de las ventajas de que disfrutaban, pero en muchas ocasiones se mostraron dispuestos a conceder los derechos de la patente y a suministrar asesoramiento técnico en unas condiciones que hacían que el

comprador extranjero decidiese voluntariamente expandirse fuera de América del Norte y Central, como ocurrió, por ejemplo, con la General Foods, cuando vendió un 75 por ciento de sus intereses en el proceso de congelación ultrarrápido de la Birds Eye a la Unilever en 1943, y como ocurrió también con una amplia gama de productos de la Du Pont durante 50 años o más, a través de una serie de acuerdos con la ICI y con sus predecesores.»

La relativa paridad de las industrias británica y estadounidense en muchos de estos acuerdos, tiene un gran interés. En general, las empresas estadounidenses tenían unas dimensiones mucho mayores que las de sus homólogas británicas y ello, unido a una superioridad tecnológica, podría llevarnos a pensar que eran los socios más importantes. Pero la posición británica en los mercados mundiales, apoyada por unas oficinas comerciales, unas compañías navieras y unas comunicaciones sólidamente establecidas, siguió siendo, al menos hasta la década de 1950, algo digno de envidiar. El poder que pronto adquiriría la economía norteamericana no se apreciaba aún cuando se firmaron los acuerdos mercantiles del primer tercio de siglo, como tampoco se podía prever el coste que el abandono de los mercados americanos tradicionales tendría, a largo plazo, para Gran Bretaña.



En resumen, una enorme cantidad de datos sugieren que las principales sociedades con base en Gran Bretaña y en los Estados Unidos han seguido siendo competitivas, sin perder su carácter cooperativo, durante todo el siglo XX, que por mucho que hayan contribuido los gobiernos británicos a que la industria británica se expandiese por el Imperio en las décadas centrales del siglo y por toda Europa posteriormente, que por mucho que las sucesivas administraciones norteamericanas hayan apoyado una versión económica de la doctrina de Monroe por la que se reservaban los mercados americanos para los capitalistas norteamericanos, la aplicación de dicha política no ha sido más que una estratagema dentro de un juego estratégico que siempre fue, en esencia, transatlántico. Esta interpretación, que desarrollaremos más en profundidad en las conclusiones de este libro, nos lleva a considerar la estrecha conexión entre Gran Bretaña y los Estados Unidos durante los últimos 20 años, como un último intento deliberado aunque algo desesperado por parte de las pocas empresas británicas con auténticas pretensiones de adquirir una posición mundial, en lugar de como un intento indigno y pragmático de encontrar seguridad tras la piedra más grande que se encuentre.



Si este enfoque es correcto, entonces la historia reciente de la Metal Box debe considerarse casi como un emblema de los dilemas de las empresas británicas que cayeron en una trampa entre el compromiso final del gobierno de John Major con la Comunidad Europea, y su propia preferencia por la especial relación de Margaret Thatcher con los Estados Unidos. En 1980, la Metal Box y la Continental, conscientes de los peligros de actuar tanto bajo la legislación competitiva de la Comunidad Europea, como bajo la legislación *anti-trust* norteamericana, abandonaron finalmente los acuerdos intrigantes que habían mantenido durante 50 años. Con Thatcher y Reagan en el poder por muy poco tiempo, el compromiso de introducir la competitividad en el sector público estaba teniendo resultados satisfactorios en el sector privado.

Éste no es un caso aislado. Durante la década de 1980, hemos asistido a una explosión de la competitividad en el mercado con y en los Estados Unidos, incluso (o, tal vez, principalmente) por parte de aquellas empresas británicas que durante la mayor parte de la década anterior habían rechazado voluntariamente una serie de oportunidades en ese país a cambio de que los Estados Unidos se abstuvieran de adentrarse en otros mercados. Dado que eso a que nos referimos como «otros mercados», que es lo mismo que decir «el Imperio», habían quedado reducidos prácticamente a cero en 1980, en términos económicos, y muy especialmente en términos políticos, y que el clima internacional a nivel legal y político era ahora claramente contrario a las conspiraciones, la estrategia británica resultaba obvia. La década presenció docenas de adquisiciones de gran relevancia, de intentos frustrados de comprar y de acciones liberadoras estratégicas, incluida la compra de la Sohio por la BP por un valor de 7,6 billones de dólares, así como asuntos de segundo orden como la adquisición de la First Jersey por el National Westminster o la venta de la filial canadiense de la Standard Chartered, el Union Bank. Las adquisiciones británicas en el extranjero alcanzaron unos niveles extraordinarios a finales de la década de 1980, superando incluso la suma de las adquisiciones norteamericanas, francesas, japonesas y canadienses en el extranjero durante 1988, con un valor agregado de 44.530 dólares. Por cada dólar que cada uno de estos países invirtió en el extranjero en 1988, Gran Bretaña invirtió tres dólares dentro del país, los Estados Unidos 77 dólares y los alemanes 84 dólares.

Resulta irónico, sin duda alguna, el hecho de que sea precisamente en este período de idealismo neoliberal, cuando la ficción de la que ha-

blamos aquí, es decir, una historia privada de las empresas anglo-americanas que pueda contarse separadamente de la historia pública de la política comercial, industrial y de la competitividad, empiece a quebrarse ahora.

Si ese cómputo es correcto, entonces la historia reciente de la Metal Box debe considerarse como un ejemplo de los dilemas de las empresas británicas que cayeron en una trampa entre el compromiso [illegible] del gobierno de John Major con la Comunidad Europea, y su propia preferencia por la especial relación de Margaret Thatcher con los Estados Unidos. En 1980, la Metal Box y la Continental, conscientes de los peligros de actuar tanto bajo la legislación competitiva de la Comunidad Europea, como bajo la legislación anti-trust norteamericana, abandonaron finalmente los acuerdos [illegible] que habían mantenido durante 30 años. Con Thatcher y Reagan en el poder por muy poco tiempo, el compromiso de mantener la competitividad en el sector público [illegible] resultados [illegible] en el sector privado.

Este no es un caso aislado. Durante la década de 1980, hemos asistido a una explosión de la competitividad en el mercado [illegible] y en los Estados Unidos, incluso (o, tal vez, principalmente) por parte de aquellas empresas británicas que durante la mayor parte de la década anterior habían rechazado voluntariamente una serie de oportunidades en ese país a cambio de que los Estados Unidos se abstuvieran de adentrarse en otros mercados. Dado que eso a que nos referimos como viejos mercados, que es lo mismo que decir el Imperio, habían quedado reducidos prácticamente a cero en 1980, en términos económicos, y muy especialmente en términos políticos, y que el clima internacional a nivel legal y político era ahora claramente contrario a las conspiraciones, la estrategia británica resultaba obvia. La década presenció decenas de adquisiciones de gran relevancia, de intentos frustrados de compras y de acciones liberadoras extranjeras, incluida la compra de la Sohio por la BP por un valor de 7,6 billones de dólares, así como asuntos de segundo orden como la adquisición de la First Jersey por el National Westminster o la venta de la filial canadiense de la Standard Chartered, el Union Bank. Las adquisiciones británicas en el extranjero alcanzaron unos niveles extraordinarios a finales de la década de 1980, superando [illegible] la suma de las adquisiciones norteamericanas, francesas, japonesas y canadienses en el extranjero durante 1988, con un valor agregado de 44.750 dólares. Por cada dólar que cada uno de estos países invirtió en el extranjero en 1988, Gran Bretaña invirtió tres dólares dentro del país, los Estados Unidos 77 dólares y los alemanes 84 dólares.

Resulta irónico, sin duda alguna, el hecho de que nos posicionemos en otro período de idealismo económico, cuando la ficción de lo que ha-

TERCERA PARTE

LA DIMENSIÓN PÚBLICA

En la Segunda Parte, nos centrábamos en las condiciones que subyacieron a las inversiones directas de Gran Bretaña en las economías americanas. Esta inversión se presentaba como algo que provenía esencialmente de las principales actividades comerciales anglo-americanas durante gran parte del período que estamos analizando. Requería una especial atención porque, contrariamente a lo que ocurrió con el comercio, actuó a través de una serie de relaciones de autoridad con base fuera de América; a diferencia del comercio, se trataba de un fenómeno palpablemente extraño.

Fuese cual fuese su verdadero impacto económico, esta palpable extrañeza significaba que las inversiones directas siempre tuvieron una historia política viva. En términos económicos, resulta difícil creer que la historia americana habría sido muy distinta si los capitalistas británicos hubieran estado satisfechos con las inversiones de cartera y si los empresarios británicos hubiesen encontrado un medio de autorizar los procedimientos patentados, de vender sus técnicas administrativas mediante contratos, es decir, ofreciéndose a formar al personal americano en lugar de irse al extranjero como administradores expatriados y, sobre todo, siendo más discretos. No lo consiguieron, sin duda alguna, por las graves imperfecciones de los mercados de la tecnología y la formación administrativa, las cuales influyeron decisivamente en el hecho de que las compañías británicas añadiesen a sus actividades las que anteriormente se realizaban en el extranjero.

Pero de haber sido factible una presencia económica discreta, habría tenido consecuencias sociales y políticas derivadas del modelo de inversiones extranjeras directas que utilizó. No hubiesen existido comunida-

des británicas en los principales centros comerciales, con sus clubes deportivos y sus organizaciones para la caridad, ni rugby en Argentina, ni casas adosadas o parques al estilo inglés en la mugrienta ciudad minera chilena de Lota, y tal vez tampoco hubiese existido la caza del zorro en el sur de antes de la guera de los Estados Unidos.

Pero hablando de cosas más serias, sin una presencia británica directa, lo más probable es que, el capital británico no hubiese provocado las fuertes reacciones políticas de las que vamos a hablar en la Tercera Parte, las cuales, de haberse plasmado en una política gubernamental, habrían sido tan relevantes, en términos estrictamente económicos, como las actividades que las produjeron.

Mi línea argumental es que los efectos reales de la presencia británica reside en sus efectos en la teoría y en la mentalidad oficial. Los Estados Unidos aceptaron el mito británico de la relación entre libre comercio y paz e impusieron una parodia de este mito después de 1945, logrando con ello que los desafíos de su administración mercantilista fueran difíciles de superar ya que habían adoptado el papel liberal británico. Los latinoamericanos lanzaron una crítica estructuralista contra la política comercial de la OCDE y una receta para su propia fase de industrialización en la que se fabricarían productos sustitutivos de las importaciones, que se basaba fundamentalmente en las antiguas críticas nacionalistas norteamericanas a Gran Bretaña. En su intento de hacer creer que eran auténticos estadounidenses, se hicieron doblemente invulnerables a las llamadas procedentes del norte para que adoptaran los estándares liberales.

Los latinoamericanos también aceptaron un mito referente al capital extranjero creado, en parte, al margen de su experiencia previa en manos de los británicos y de los Estados Unidos, pero que debía su existencia principalmente, aunque no se les reconociese, a las reacciones de los imperialistas populistas de los Estados Unidos de finales del siglo XIX y principios del XX frente al poder financiero británico. El efecto que tuvo este factor en la crítica populista fue el de transferir responsabilidades por la marginalidad de los Estados Unidos con respecto a los puestos de poder británico responsables directos de dicha marginalidad en Whitehall, en Nueva Delhi y en la City, cargando una parte desproporcionada de esta responsabilidad sobre el capital británico en los Estados Unidos y, en menor medida, en su propio patio americano. Esto era lo que se dice un análisis insuficiente pero una buena política; se enfilaba hacia un objetivo vulnerable. Pero resultó muy problemático a largo plazo. Los latinoa-

1912

mericanos no estaban dispuestos a aceptar a los Estados Unidos como liberadores durante mucho tiempo. La reivindicación de que ellos eran una nación poscolonial no subsistiría en el exterior por mucho tiempo, tras una década que comenzó en 1912, en la que los marines norteamericanos invadieron sucesivamente Nicaragua, Haití, la República Dominicana, Cuba y Honduras.

Así, el capital norteamericano en América Latina y, tras la expansión de las ideas estructuralistas y de la dependencia en otros países, se convirtió en el foco de unos ataques muy parecidos a los que ellos mismos habían difundido contra los británicos. Los británicos, en aquellos lugares donde sobrevivieron a la primera huelga norteamericana, como por ejemplo Brasil, experimentaron, irónicamente, las consecuencias de esta nueva oleada de imitaciones de un nacionalismo económico. Esto, desde Nueva York hasta Washington, parecía razonable. Pero que se atacara al capital progresista en los Estados Unidos, era algo totalmente irrazonable y profundamente desagradecido.

En resumen, la tesis que exponemos aquí sostiene que mientras que el comercio y las inversiones británicas en las Américas merecían ocupar un modesto lugar en la historia de éstas por derecho propio, la ideología y la política han exagerado su importancia. Las ideas liberales, nacionalistas y socialistas en los últimos años han exagerado el papel del comercio y de las inversiones. Las políticas inspiradas en estas ideologías han hecho lo mismo, y con frecuencia han agravado la situación al haber transferido una serie de papeles y responsabilidades de una nación a otra.

[illegible] dispuestos a aceptar a los Estados Unidos como [illegible] de que ellos eran una [illegible] por mucho tiempo, [illegible] 1934, [illegible] los militares norteamericanos invadieron sucesivamente: Nicaragua, Haití, la República Dominicana, Honduras.

Así, [illegible] en América Latina, y con la expansión de [illegible] y de la dependencia en otros países, se convirtió [illegible] a los que ellos mismos habían [illegible] en aquellos lugares donde sobrevivieron a la primera [illegible] como por ejemplo Brasil [illegible] consecuencias de esta [illegible] de un nacionalismo económico. [illegible] desde Nueva York [illegible] Washington [illegible] Estados Unidos [illegible]

[illegible] que en América [illegible] en la burocracia [illegible] ideología [illegible] de los últimos años [illegible] el papel del [illegible] una serie de papeles y responsabilidades de una nación a otra.

Los latinoamericanos también aceptaron un mito referente al capital extranjero creado, en parte, al margen de su experiencia previa en manos de los británicos y de los Estados Unidos, pero que debía su existencia principalmente, [illegible] a las [illegible] de los Estados Unidos de finales del siglo XIX y principios del XX [illegible] por la [illegible] de los Estados Unidos [illegible] a los puestos de [illegible] responsables [illegible] en Whitehall, en Nueva Delhi y en la City [illegible] de esta responsabilidad sobre el capital británico en los Estados Unidos y, en menor medida, en su propio patio americano. [illegible] una buena política [illegible] un objetivo vulnerable. Pero resultó muy problemático a largo plazo. Los latinoa-

Capítulo VIII

DEBATES

Liberalismo económico

Los orígenes de la economía política clásica se remontan al período y a la época de disputas políticas que dieron lugar a los Estados independientes de América. No es mera coincidencia el hecho de que la obra de Adam Smith, *La riqueza de las naciones,* se publicase en 1776, año en el que el Congreso aprobó la Declaración de Independencia; su objetivo era el sistema mercantilista británico del que tanto se habían quejado los colonos. Y cuando exigió el libre comercio, aduciendo que no sólo sería ventajoso para los intereses privados, sino que constituiría la mejor política pública, Smith no estaba simplemente haciendo un llamamiento en favor de unos derechos de aduanas más bajos, sino que también exigía el desmantelamiento de un elaborado y completo sistema de restricciones al comercio y al movimiento de negocios, el cual había funcionando durante dos siglos con la expresa intención de asegurar la defensa de Gran Bretaña y de sus colonias frente a los imperios, con una organización similar de España y Francia.

Libre comercio significaba comercio libre de elevados aranceles, pero también implicaba libertad para que todo aquel que tuviera un capital para invertir en el comercio no tuviera que pedir permiso a nadie, ni tuviera asegurado el acceso por herencia, aprendizaje o compra en la East India Company, la Levant Company o cualquiera de las 12 compañías, o más, estatuidas por la Corona desde la época de la reina Elizabeth. Por extensión, el libre comercio implicaba un replanteamiento de las fronteras entre lo público y lo privado, pues ya no se consideraba apropiado que la Corona otorgara a ciertas compañías el monopolio del comercio

británico con la India, África, el Mediterráneo oriental o cualquier otra región del mundo, y mucho menos que delegase en ellas la autoridad para apropiarse de los barcos y de las propiedades de los contrabandistas —librecambistas—, crear ejércitos, administrar territorios, negociar con Estados extranjeros o declarar la guerra.

Éstas, se decía, eran las funciones propias del Estado. Las personas privadas, con capacidad para llevar sus propios negocios en sencillas sociedades bajo la protección de un Estado mínimo pero fuerte, no podían contribuir al bien común más que protegiendo sus propios intereses en el mercado. La mano invisible de la Providencia reconciliaría el bienestar privado y el público.

Si tenemos en cuenta que el concepto, en cierto modo estático, de equilibrio se convertiría más tarde en parte integral del pensamiento económico liberal, parece apropiado hacer hincapié en el carácter dinámico, incluso revolucionario, de los argumentos de Smith. Se crearían economías de producción gracias a la división del trabajo. Con la extensión del mercado, se conseguiría una mayor división del trabajo. Pero ello requería el desmantelamiento activo de las barreras al comercio. En un mundo de imperios mercantilistas, el mercado constituía una fuerza perturbadora, no estabilizadora, que arrastraba consigo todas las estructuras sociales de inspiración política que encontraba en su camino. Sin embargo, los intereses materiales empezaron a ser considerados como una fuerza más imprescindible o primitiva que la del soberano, y por esta misma razón capaz de desafiar el nexo de unión entre la monarquía, la ley y la coerción física que había cautivado a los pensadores europeos de principios de la era moderna a través de la obra de Niccolo Machiavelli y Thomas Hobbes. El mercado surgió de lo que posteriormente serían numerosas estructuras separadas, como la selección natural de Darwin, el inconsciente freudiano y el materialismo histórico de Marx, entre otras, y que en la época moderna, se considerarían realidades subyacentes a —y, por tanto, más reales que— la realidad material privilegiada por Hobbes y atrincherada en la mentalidad anglosajona gracias a la epistemología empirista de Locke y Hume.

Las ideas de Adam Smith se expandieron por toda Europa, aunque no en todos los países se plasmaron directamente en una política. Las implicaciones de estas ideas para el comercio internacional las explicaría, una generación más tarde, David Ricardo en su obra *Principios de economía política* de 1817. Partiendo de la inmovilidad de la mano de obra y

del capital, Ricardo argumentaba a favor de la proposición contraria a la intuición, según la cual el comercio entre dos naciones era ventajoso para ambas, incluso cuando los costes de producción de la economía menos avanzada fueran superiores para cualquier producto comercial. Ello se debía a que el comercio podía extraer recursos en cada país, de cualquier actividad en la que los ciudadanos estuvieran peor preparados y orientarlos hacia aquella actividad en la que cada uno de ellos tuviera una serie de ventajas relativas o comparativas. El mejor empleo de los recursos produciría un mayor bienestar en ambas economías, aunque éste podría ser mayor en uno de los países.

En las manifestaciones más simples de este nuevo liberalismo, el comercio internacional tenía su importancia porque proporcionaba beneficios materiales y destruía las viejas estructuras. Sin embargo, muchos pensadores creían que podía tener otras implicaciones sociales más trascendentes, pues originaba nuevas alianzas y destruía las viejas clases. Una figura tan augusta como lord Palmerstone aseguraba, ya en la década de 1830, que el comercio favorecía las relaciones políticas entre los Estados. «Las conexiones políticas entre los gobiernos no son útiles ni duraderas a menos que estén enraizadas en el sentimiento y la solidaridad de las naciones», afirmaba, «y únicamente a través de una amplia relación comercial puede existir una comunidad de intereses entre personas de diferentes países». Las implicaciones de este enfoque para la clase social de Palmerstone eran alarmantes, como señalaron Tom Paine, Richard Cobden o, mucho después, el liberal austríaco Joseph Schumpeter. Esto, unido a la fuerza del anticlericalismo dentro del liberalismo europeo y a la sombra viva de la Revolución Francesa, contribuyó a afianzar a los monarcas absolutistas del continente en su oposición a la nueva doctrina.

Tom Paine fue el que primero y el que mejor lo explicó. Su argumento, expresado en su obra *The rights of man,* sostenía que el control del Estado por las monarquías y las aristocracias hereditarias, constituía una usurpación del poder contra natura. La clase aristocrática necesitaba obtener dinero del resto de la población para mantener sus señoriales modales. «Dado que las rentas no pueden incrementarse sin impuestos», argumentaba Paine, «hay que fomentar el gasto. Releyendo la historia del gobierno británico, de sus guerras y de sus impuestos», continúa Paine, «un espectador, no cegado por los prejuicios ni corroído por el interés, declararía que los impuestos no se crearon para mantener las guerras, sino que las guerras se inventaron para mantener los impuestos».

Como señalaron Immanuel Kant en su obra *Idea para una Historia Universal* y el diputado manchesteriano Richard Cobden en una serie de panfletos, la aplicación al pie de la letra de la línea argumental de Paine posee dos caras. La primera apoya la automatización, la competitividad y la capacidad de los Estados para luchar por sus intereses de un modo racional. Su contenido se puede resumir de la siguiente manera. Las guerras existen única y exclusivamente para justificar y mantener a la aristocracia. Los intereses manteriales subyacentes a las naciones son pacíficos. Pero la guerra entre los Estados modernos, una vez que ha empezado, sigue una lógica propia a través de la competitividad dentro del llamado sistema de equilibrio de poder y de la aplicación de modernas técnicas de movilización masiva. Para poder competir con eficiencia, cada monarca necesita una economía nacional próspera capaz de proporcionar los materiales para la guerra y pagarlos por medio de los impuestos. Pero esa economía sólo puede progresar si se les da vía libre a las empresas y si los impuestos se mantienen a unos niveles moderados. Sólo entonces, el sistema competitivo de la guerra moderna se encargará de que sobrevivan exclusivamente aquellos Estados que, aunque pueda parecer la peor de las razones, ofrezcan el máximo de libertad a aquellos ciudadanos que conforman su base impositiva.

La segunda cara es más intervencionista, y surgió a partir de la situación política real de los radicales británicos a principios del siglo XIX. La aristocracia es la fuente de toda guerra. Sus ingresos dependen de los impuestos en general, y de los derechos de aduanas de los bienes importados en particular. Esto les beneficia de dos maneras distintas. Como clase terrateniente, obtienen ingresos por las British Corn Laws, bien directamente mediante la venta de maíz nacional a unos precios escandalosamente altos, o indirectamente a través de rentas elevadas. Como clase gobernante, se beneficia de los ingresos producidos por los derechos de aduanas en general. Para empeorar las cosas, las Corn Laws constituyen, en primer lugar, un impuesto regresivo, que recae, básicamente, en las clases menos favorecidas, para quienes el pan es uno de los gastos principales y, en segundo lugar, un impuesto nada ilustrado, pues queda reducido a las transacciones comerciales cotidianas y no hace nada por fomentar esa conciencia y vigilancia constantes de los fondos públicos en las que debe apoyarse toda democracia auténticamente participativa. Deshagámonos de él y el poder de la aristocracia desaparecerá, anunciándose así una nueva era de gobierno racional y eficaz de las clases medias educadas.

Denominaremos a estos dos enfoques liberales tan diferentes, respectivamente, el enfoque mercantilista y el protomarxista sobre el libre comercio, y mientras el primero renuncia a la revolución y a la discontinuidad en favor del cambio evolutivo en la dirección de la monarquía constitucional, el segundo enfrenta a la burguesía y a la aristocracia en una lucha de clases e identifica la paz y la virtud cívica con la burguesía sin ningún tipo de ambigüedad.

Respuestas americanas

Fue precisamente la flexibilidad con la que podía proclamarse la doctrina liberal lo que dificultó en ocasiones su exportación. La interpretación mercantilista del liberalismo económico resultaba demasiado plausible para aquellos europeos y norteamericanos que habían tenido una experiencia directa y reciente de las armas y la política británica. Para ellos, el libre comercio no era más que otro instrumento de la opresión británica, una forma de fomentar el imperialismo por otros medios. Por contraste, para los habitantes de las recientemente independizadas repúblicas latinoamericanas y de Brasil, los británicos podían ser aliados contra los anteriores mandatarios, y aceptar una interpretación benevolente de sus intenciones. Así, para Bartolomé Mitre, historiador y presidente de la República Argentina, el comercio clandestino del Buenos Aires colonial con los comerciantes británicos fue «una función normal del organismo económico, una situación superior al poder del rey de España». Aunque nunca tuvieron noticia de ello, los contrabandistas británicos fueron agentes del derecho natural. La breve ocupación de Buenos Aires en el sureño invierno de 1806 puede interpretarse como una acción contra la Corona española. Además, tuvo un valioso efecto catalizador sobre las rudimentarias fuerzas del nacionalismo argentino. Y, sin duda alguna, los comerciantes británicos fueron muy rápidos a la hora de entablar relaciones comerciales con las Provincias Unidas de Río de la Plata, en prestar dinero al gobierno de Buenos Aires, en oponerse a las torpes intervenciones de su propio gobierno en la política local, y en ayudar a los liberales argentinos en las luchas políticas internas que condujeron, finalmente, a la creación de la república federal en 1862. La elite argentina no vaciló, al menos hasta la crisis económica de mediados de la década de 1870, en apoyar el comercio y las inversiones británicas como me-

dio de lograr un desarrollo rápido, ni en emplear los aranceles como una fuente de ingresos más o menos neutral, no como un instrumento de política económica.

La anglofilia brasileña siguió estos mismos derroteros. Aquí, como ocurriera en México durante el «porfiriato», la influencia del positivismo francés, con su énfasis en el progreso, la ciencia y la modernidad, se dejó notar dentro de la alianza progresista de funcionarios, ingenieros, admiradores, fabricantes y profesionales que cristalizó en una oposición al Imperio y en la guerra con Paraguay a finales de la década de 1860. Pero el liberalismo inglés, que ponía énfasis en los derechos humanos y que fue el líder incuestionable en la lucha contra el mercantilismo y la esclavitud, fue quizá la principal influencia, al menos hasta la década de 1870. Las campañas británicas en el pasado constituyeron una mina de argumentos para los abolicionistas brasileños. Joaquim Nabuco, fundador de la Sociedad Anti-Esclavista brasileña, que realizó varias visitas a Gran Bretaña mientras trabajaba en su tratado *O abolicionismo* en la biblioteca privada de Cobdem, manifestó más tarde que había trabajado en la Cámara de los Diputados «totalmente bajo la influencia del liberalismo británico, como si estuviese trabajando a las órdenes de Gladstone». El libre comercio era, simplemente, un apartado más de su sistema de ideas, lo cual llevó a Richard Graham, que no era liberal, a decir con profundo rencor que «el eterno prestigio de los británicos fue lo que influyó decisivamente en la defensa que en Brasil se hizo del libre comercio, incluso después de que la confianza en esa política empezara a decaer en Gran Bretaña».

También en Canadá los aranceles estaban básicamente destinados a aumentar los ingresos hasta la década de 1870. En los primeros años del siglo, el Estado colonial, consciente de los desastres del pasado en el sur, tuvo mucho cuidado a la hora de cooperar estrechamente con los comerciantes, y creó una clase gobernante cohesionada que era, en palabras de D. G. Creighton «el partido del comercialismo, el partido que deseaba ardientemente que el país evolucionase gracias al capital privado y al gasto público... una unión fraternal de mercaderes, profesionales y burócratas», no muy distinto, a primera vista, del grupo Rivadavia que actuó en Buenos Aires en la década de 1820. Pero muy pronto, el influjo de los colonizadores legitimistas procedentes de los Estados Unidos en las nuevas regiones agrícolas alrededor de York, Hamilton y Kingston, unido a la llegada de nuevos inmigrantes en la década de 1820, y la superviven-

cia de un centro articulado de descontento francófono en la baja Canadá, alteró, en cierta medida, el equilibrio de intereses y dio origen a una reacción cargada de resentimiento por parte de la «Chateau clique» de Quebec y a la «Family Compact» en el alto Canadá.

Como consecuencia de la crisis financiera, el descontento se convirtió en rebeliones, tanto en el bajo como en el alto Canadá, en los meses finales de 1837. Antibancos, antiurbanos, anticomercio, antisociedades, los rebeldes, aunque fueron rápidamente reducidos, crearon un fuerte mito populista que trataba de garantizar que no se produciría fácilmente una victoria del liberalismo económico y del libre comercio en ninguna parte de la Norteamérica británica. La provincia de Canadá aplicó los primeros aranceles, claramente proteccionistas, sobre los productos agrícolas (1843) y sobre una serie de productos manufacturados (1847), muy pocos años después de las revueltas.

El libre comercio, profundamente arraigado en la mentalidad oficial de Brasil y Argentina, a mediados de siglo, aunque sólo fuese como un ideal, y que ya había sufrido fuertes ataques en Canadá, nunca había probado suerte en los Estados Unidos. Fue allí, en una atmósfera de antiimperialismo militar que se creó tras las guerras de 1775-83 y 1812-14, donde las modernas doctrinas del nacionalismo económico de la mano de Alexander Hamilton y de los Carey, padre e hijo. Al igual que ocurrió con la teoría del imperialismo capitalista, otra invención norteamericana, acabaron volviéndose contra unos Estados Unidos desconcertados. Pero todo esto iba a ocurrir en la década de 1820. Los Estados Unidos eran un país independiente, republicano, había sido bendecido con una constitución racional y estaba totalmente limpio gracias a su aristrocracia. ¿En qué mejor terreno podía funcionar una visión política liberal? Entonces, ¿cómo podía la joven república aceptar de Gran Bretaña una doctrina del libre comercio que favorecía de un modo tan obvio al Estado imperial? ¿Cómo podían soportar sus políticos que se invirtiera el argumento mercantilista en favor del liberalismo económico, según el cual el surgimiento de la sociedad civil nunca culmina en una reforma constitucional por el simple hecho de conseguir que la vieja maquinaria monárquica de la guerra fuese más eficaz?

La equiparación que los Estados Unidos hacían de los términos proteccionismo y antiimperialismo tomó cuerpo en una fuerte reacción contra la dominación de las exportaciones textiles británicas en la década de 1820. En varias ocasiones entre la Paz de Versalles y la renovación de

las hostilidades en 1812, los británicos habían mirado a los Estados Unidos como una salida para los productos excluidos de otros mercados por la acción enemiga. Las buenas relaciones no se beneficiaron, en absoluto, del aumento desproporcionado de las importaciones británicas después del Tratado de Ghent en 1815, ni tampoco de la sugerencia que Henry Brougham hizo el siguiente año, cuando dijo que los comerciantes británicos descargaban productos en los Estados Unidos «para ahogar en la cuna aquellas manufacturas emergentes que estaban empezando en los Estados Unidos y que la guerra había obligado a crear en contra del curso natural de las cosas».

En 1824, para promover la manufactura local, el gobierno de los Estados Unidos aumentó los impuestos sobre las importaciones de géneros de lana procedentes de Gran Bretaña. El gobierno británico respondió con una reducción compensatoria de sus propios aranceles sobre la lana virgen, calculada para que produjese una reducción de los costes de las manufacturas de Yorkshire, lo suficientemente amplia como para anular la acción americana. Pero la precisión de esta contramedida, unida a una profunda crisis comercial en 1827, despertó fuertes sentimientos antibritánicos. Las cosas fueron de mal en peor cuando los habitantes de Yorkshire trataron de evitarse los efectos perniciosos de los aranceles ocultando las facturas de productos que estaban consignados en Gran Bretaña y que enviaban a algunas casas conocidas en los Estados Unidos, una treta que terminó con varios arrestos y un largo litigio. Sin duda, esta guerra comercial de la década de 1820 ofrece una salida para dos estrategias arquetípicas del siglo XX: los derechos (negativos) de compensación y el abuso de los precios de las transferencias por las compañías multinacionales.

Los americanos respondieron, en 1828, con unos aranceles muy elevados, a los que los desconcertados británicos les pusieron el apodo de «aranceles de las abominaciones», los cuales cargaban un impuesto que suponía un 45 por ciento *ad valorem* sobre los géneros de lana fina y un impuesto igualmente prohibitivo sobre los productos de hierro. Robert Peel le aconsejó a Huskisson que no tomara más represalias, y así quedó la cosa por el momento.

Aunque después de las revueltas de 1837 en la Norteamérica británica hubo un destello de optimismo, el momento del nacionalismo económico no llegaría hasta la década de 1870. Inicialmente, la política de aranceles se vio frenada por la incertidumbre sobre cuál sería, en última

instancia, el destino de la economía canadiense. Existían esperanzas, que se vieron frustradas primero por la apertura del canal de Erie y luego por la construcción del ferrocarril, de que Saint Lawrence podría ser la salida para los productos procedentes del norte de los Estados Unidos, lo cual conduciría a la integración económica en Norteamérica. La integración imperial preferente, que habrían aceptado los canadienses, carecía absolutamente de interés para los británicos en aquella época. La existencia como Estado y el autogobierno, decretados por la British North America Act de 1867, exigía una estrategia moderada para el crecimiento económico nacional que justificara el gobierno del Dominion, y quien aprovechó esta oportunidad fue John MacDonald, líder de la oposición conservadora, quien se presentó a las elecciones y fue elegido en 1878, con un programa sobre la reforma de los aranceles que se llamó «Política Nacional» y que se proponía acelerar la industrialización. Los altos aranceles respondían a un intento de integración nacional, mediante el cual se fomentarían numerosas actividades, así como el comercio interregional. MacDonald admitía que se reduciría sensiblemente el bienestar a corto plazo, pero aducía que existían «consideraciones a nivel nacional que son mucho más importantes que la mera acumulación de riqueza», y que «nunca ha existido una nación que se haya regido por una política de libre comercio».

Los Estados Unidos, desde el principio, y Canadá, desde 1870, aceptaron como política el proteccionismo. Los Estados Unidos ofenderían, posteriormente, los sentimientos liberales, y sus bolsillos, al no pagar muchos de los préstamos que les había concedido Gran Bretaña en las décadas de 1830, 1850 y, de nuevo, en 1870. Aun así, los liberales siguieron considerando, por lo menos hasta finales de siglo, a la América independiente como la tierra donde no existía aristocracia y en la que debería instaurarse un sistema racional y constitucional de desarrollo y de relaciones internacionales, es decir, la tierra donde se harían realidad sus ideales. Richard Cobden, cuyos panfletos defendían los beneficios que reportaba el comercio con los Estados Unidos independientes como un argumento contra el imperialismo y la guerra, fue uno de los muchos liberales británicos que invirtió su dinero de un modo acorde con sus ideales. Los préstamos a las autocracias europeas como Austria o Rusia, sin hablar ya de Turquía, eran moralmente inaceptables porque ello supondría invertir en las fábricas no lucrativas de equipamiento militar. Del mismo modo, presentaban una serie de defectos en términos financieros.

Cobden invirtió mucho dinero en la Illinois Central Railway. Un contemporáneo comentaba que Cobden «veía sus inversiones desde una óptica totalmente diferente a como las vería un hombre de negocios cualquiera. Reflexionó sobre las superpobladas ciudades de Europa. Su mente era capaz de medir con un simple golpe de vista las vastas extensiones de la fértil tierra virgen del inmenso valle del Mississippi, y llegó a la conclusión de que muy pronto habría una fuerte demanda de las tierras de la compañía». Pero no fue así, y Cobden tuvo problemas para encontrar compradores de las acciones.

Recelos mutuos

Las tribulaciones de los numerosos inversores británicos en los Estados Unidos en manos del gobierno y de los legisladores se estudiarán en detalle en el capítulo IX. No se trata aquí de hacer una descripción exhaustiva de la política, sino de hacer un esbozo de cómo contribuyeron las relaciones económicas anglo-americanas al ambiente intelectual en el que se desarrollaron. El siguiente cambio importante de actitudes hacia el capital británico tuvo lugar en el último cuarto del siglo XIX, principalmente en los Estados Unidos y en Argentina, aunque se dejó sentir en otros países. En el capítulo VI, describíamos el estilo inversor de las compañías autónomas característico de finales del siglo XIX, y dábamos una serie de ejemplos de esta modalidad operativa en las haciendas y en las fábricas textiles de los Estados Unidos y en las compañías del ferrocarril, en las finanzas y en los servicios en Argentina.

Los liberales británicos consideraban una ironía el hecho de que hubieran terminado creando una oposición política como consecuencia, precisamente, de haber invertido en una serie de proyectos diseñados para fomentar el desarrollo a largo plazo en América. John Morris, uno de los abogados corporativos más prestigiosos de la época y director de numerosas compañías anglo-rioplateñas, definía su objetivo en América Latina como «el empleo de capital en la explotación de los recursos naturales del país», lo que constrastaba, según manifestó en un discurso público, con lo que él llamaba «el abuso del capital (por) aquellos que negociaban con préstamos, concesiones, etc., gubernamentales (y) sólo piensan en hacerse ricos».

¿Retórica? Sin duda alguna, pero no «mera» retórica. La evidencia su-

giere que muchos de los que invirtieron en empresas americanas se sorprendieron enormemente cuando encontraron resistencias y cuando vieron que se les tachaba de avaros extranjeros que «sólo querían hacerse ricos». No deberían haberse sorprendido tanto y, por el contrario, deberían haberse dado cuenta de que los negocios en los que se habían metido tocaban algunos bolsillos importantes y alteraban algunos nervios desquiciados.

Hasta el más modesto agricultor piensa siempre que el banco que le concedió una hipoteca para sus tierras, que la compañía del ferrocarril que transporta su cosecha, que la empresa que la almacena y que el comerciante o fabricante que la compra lo único que quieren es desacreditarlo. Para el inmigrante que lucha por encontrar una vivienda en una ciudad americana, el precio del tranvía que le lleva al trabajo, de la electricidad o del gas para el alumbrado y para cocinar son casi tan importantes como la renta o la comida en el presupuesto doméstico. Para los gobiernos, que luchan por conseguir inversiones directas en los sectores estratégicos, la política de préstamos de los bancos y la política de inversiones de las compañías aseguradoras tenían una enorme relevancia. Las compañías del ferrocarril, los comerciantes de cereales, las empresas de servicios y los bancos son el objetivo más corriente del populismo tanto rural como urbano. Son buenos chicos, burocracias impenetrables con amplios recursos dirigidas por viejos ricachones.

Los británicos no sólo eran ricos y estaban metidos en la línea comercial equivocada, además, eran corporativistas. Esta maniobra en pos de las corporaciones en la década de 1860 fue uno de los muchos rasgos del capitalismo británico, y del suyo propio, que provocó la ira de los americanos. En otros países, también había chocado contra la oposición de los radicales. Existía un grupo de presión partidario de las corporaciones en la mayoría de los países, pero muchos opinaban que las corporaciones eran apropiadas para un determinado tipo de negocios, sobre todo los ferrocarriles y el abastecimiento de agua, porque beneficiaban a toda la comunidad. Tom Paine expuso el caso muy claramente, a pesar del riesgo que corría de despertar la ira de los agricultores, cuando salió en defensa del proyecto de Hamilton de crear el Bank of North America. «Toda la comunidad se beneficia de las operaciones del banco», decía. «Dado que la retribución es para toda la comunidad, es tarea y deber del gobierno proteger el banco.»

Los gritos en contra de las corporaciones se oían, a veces, por encima

del constante clamor de los partidarios, aunque últimamente no estaban cosechando muchos éxitos. En el Brasil imperial, la opinión pública pensaba que si les ofrecían acciones de una empresa era porque algo no funcionaba. ¿Por qué, si no, iban a querer desprenderse de ellas los directivos? También en Gran Bretaña se opuso resistencia a que existiesen sociedades con responsabilidad limitada. «La gente no puede hacer negocios confidencialmente con 24 directores distintos», se quejaba Alexander Baring a Stephen Girard en 1812. Un historiador de la industria textil destaca la hostilidad que en aquella época existía entre los patronos del sector algodonero hacia las sociedades anónimas. Las primeras sociedades anónimas en el sector textil británico no se crearon hasta 1845, y sólo en la zona periférica de Hull. Esta forma de organización «se consideraba más apropiada para una industria basada en un monopolio comercial, en una rutina fija y en una tecnología estable que para una industria dependiente de un mercado competitivo, de una tecnología en desarrollo y, consecuentemente, en la capacidad del empresario». «No hay ninguna situación tan injusta», denunciaba el *Times* de Londres en 1824, «como aquella en la que unos pocos que nadan en la riqueza dedican una parte de lo que les sobra a la creación de una compañía, a jugar con ese excedente, a prestar el prestigio de su nombre a toda la sociedad, para después volver, si los fondos son insuficientes para satisfacer toda la demanda, a la seguridad de su fortuna, y dejar que un pobre y decepcionado pececillo devore la carnada».

A causa de su naturaleza burocrática y racional, las sociedades responden a las señales del mercado de un modo predecible, y son inmunes a los sentimientos y a la afinidad. Cuando las cosas se ponen feas, pueden aumentar sus tasas, reclamar sus préstamos, sentarse a esperar y dejar que se hundan los débiles. Muchas películas norteamericanas giran en torno a este tema, y hablan del crimen organizado o de una policía corrupta que protege a las sociedades gigantes; pensemos en los indios americanos de *Key Largo,* acostumbrados a encontrar un escondite en el hotel local cuando huyen de la justicia o del mal tiempo, cuando el hotel era propiedad de alguien del pueblo, que son denunciados a la policía y que cuando los *gangsters* han tomado el local, les abandonan en la puerta durante el huracán.

Como tienen tantos recursos —o eso es lo que piensa el muchacho—, deberían estar dispuestos a esperar, pueden permitirse el lujo de gastar dinero; no necesitan aumentar sus tasas hasta que las cosas estén mejor.

La responsabilidad del funcionamiento racional, aunque doloroso, del capitalismo recae, no en el capitalismo en sí mismo, ni siquiera siempre en su expresión concreta en una sociedad, sino en un puñado de hombres que dirigen el gran negocio: los Rockefeller, los Hurst, los Getty de este mundo, investidos de las cuasi-satánicas cualidades de la omnipotencia y la omnisciencia. Esto, en resumidas cuentas, se llama populismo.

Pero cuando el malo está metido en un negocio sospechoso, y es corporativista, y además es extranjero, se añaden varias pesas a la balanza, unas de carácter práctico, otras de carácter emotivo, que ponen a prueba al hombrecillo y al débil Estado en una situación de máxima tensión. Los británicos tenían que pagar siempre a sus accionistas en libras esterlinas. Esto significaba que los precios de los servicios que ofrecían las compañías británicas, cuando no estaban establecidos oficialmente o por la propia competencia, tendían a comportarse como los precios de las importaciones. Si un país se guiaba por el patrón del oro, entonces podía contar con tranvías baratos y con escaso dinero; si, por el contrario, no se atenía al patrón del oro, entonces habría mayor disponibilidad de dinero a corto plazo, y los precios de las exportaciones calculados en la moneda local, resultarían atractivos, pero el pequeño agricultor y el trabajador urbano dejarían de obtener ganancias por la subida de los precios de la maquinaria y los productos agrícolas importados y por la subida de las tarifas del ferrocarril y de los servicios públicos, mientras que el gobierno se encontraría en apuros para poner suficiente dinero en circulación para pagar en libras esterlinas su deuda externa sin tener que crear nuevos impuestos.

Todo ello, huelga decirlo, resulta más evidente y también más doloroso en los momentos de depresión de los ciclos de actividad económica que se produjeron a lo largo del siglo XIX, y que alcanzaron su punto culminante en 1873, 1889, 1906 y, finalmente, en 1913. A todos los inconvenientes que hemos descrito, hay que añadir las crisis financieras, que parece que fueron más numerosas entre las compañías locales que entre las empresas extranjeras, y el consecuente desempleo y descontento que produjeron. Luego está la frustración de la política gubernamental cuando los propios bancos y las compañías aseguradoras que se habían mostrado más colaboradores a la hora de apoyar a una serie de grupos sociales privilegiados y al mismo gobierno, se vieron acorralados por las presiones de unas instituciones británicas con más poder o, lo que fue aún peor, cuando algunos de ellos quebraron. Tras la crisis de Baring de

1890, Argentina perdió a sus dos bancos oficiales más importantes, el Banco de la Provincia de Buenos Aires y el Banco Nacional. Hubo que abandonar una política bancaria gubernamental de carácter nacional, basada en la legislación de Nueva York de la década de 1860, y que en cierta manera anticipó lo que más tarde se conocería con el nombre de sistema de la reserva federal, y con ella desapareció un impuesto discriminatorio que se aplicaba a las instituciones no participantes. Finalmente, el gobierno tuvo que sufrir la afrenta de una fusión entre el London and River Plate Bank, principal oponente de su última política, y el primer banco privado de Argentina, el Banco Carabassa.

Peor aunque un magnate, era un magnate corporativista; peor que él, un magnate extranjero; peor aun, un magnate extranjero haciendo fortuna a costa de otros aprovechando una recesión; pero lo peor de todo, era un magnate imperialista. La primera cosa negativa de las inversiones directas británicas después de 1875, como observó Roger Clements al oeste de los Estados Unidos, era que exigía «una participación y un control británicos visibles y palpables, de múltiples aspectos de la vida económica occidental». El segundo problema residía en el hecho de que se vieron envueltas en la política americana, del norte y del sur, en un momento en el que la población agrícola y urbana, que hasta ahora no estaba representada por unos intereses concretos, ya estaba preparada para su explotación durante las épocas de recesión económica por unos demagogos que desafiaban a las elites liberales tradicionales. Si los antiguos grupos gobernantes se daban la mano con el capital extranjero, mucho mejor. Pero cuando los extranjeros eran británicos, era demasiado maravilloso para ser real. Pues los británicos, una vez que tomaron el poder en Egipto a finales de 1876, se embarcaron en un proyecto de expansión imperialista.

Esto cambiaba las cosas. Para Francis Chevallier Boutell, director en Buenos Aires de la River Plate Trust Loan and Agency Company, la campaña de la prensa argentina contra las compañías británicas en 1902 fue, al menos en parte, una reacción frente al desastroso clima del nuevo imperialismo en la Guerra de los Boer. Pensaba que los argentinos simpatizaban con los africanos, y que el castigo y la anexión de una república independiente, en nombre del capital británico, era un peligroso precedente. «En el pasado, Argentina mimaba y acariciaba a las empresas británicas como si de un cachorro de tigre se tratara, pero los últimos acontecimientos les han abierto los ojos y les han enseñado que el cachorro

se ha convertido en un gran tigre y que puede dar problemas en el futuro si no reaccionan y le cortan las pezuñas antes de que pueda con ellos».

Cuando los capitalistas británicos apoyaron la intervención en los asuntos de Uruguay en la década de 1870, el secretario para Asuntos Exteriores de aquella época se limitó a anotar en el margen «¡Sueños!» y siguió adelante. La dominación británica en Sudamérica no fue, realmente, más que un sueño, pero la verdadera expansión imperialista en otras regiones del mundo lo convirtió en auténticas pesadillas, y le proporcionó una cierta plausibilidad al lenguaje un tanto fanfarrón de algunos periodistas británicos como Edward Mulhall o Thomas Turner. Mulhall, en una obra de 1877, declaraba abiertamente que «el comienzo del nuevo siglo tal vez presencie la preponderancia de las ideas inglesas y el ascenso del hombre de ascendencia inglesa a los puestos más elevados del servicio público (argentino)». Quince años más tarde, Turner, corresponsal del *Times* londinense, combinaba el anglocentrismo de Mulhall con el más puro racismo. «Un gobierno compuesto por hombres tales como Tornquist, Maliman, Bember, Drabble, Hale, Bertram, Dreyfus y Wanklyn, en lugar de las nulidades soñadoras procedentes de la Universidad de Córdoba», manifestaba, «obtendría en unos pocos meses unos resultados que el desatendido nativo no alcanzaría en todo el milenio». Si atendemos a este lenguaje y al comportamiento del Estado británico en otros países, hay razones para pensar que la supuesta amenaza de los Rothschild a finales del siglo XIX de apoyar la intervención británica en Brasil en caso de que no pagase su deuda externa, debería de haberse tomado en serio, y que la amenaza británica, que en realidad era un farol, pudo tener un efecto disuasorio en la política económica de los Estados latinoamericanos antes de 1914.

Se podría argumentar que las repúblicas del cono sur, donde gran parte de las actividades económicas estaban en manos de los británicos, tenían razones de sobra para alarmarse por el imperialismo británico y para estar resentidos con el poder económico británico. En los Estados Unidos, las inversiones extranjeras directas de Gran Bretaña eran tan reducidas en comparación con la creación de capital agregado que parecía ridículo temer el predominio económico británico, y militarmente el país estaba preparado para defenderse. Pero la fuerza del Partido Populista, y el mito fundador nacional según el cual Gran Bretaña representaba a la antigua corrupción, se unieron para despertar sentimientos de nacio-

nalismo económico que fueron, sin duda, más fuertes aquí que en el sur.

La expresión de estos sentimientos en la legislación y en la política se analizará en el capítulo IX. Ahora nos ocuparemos de las ironías de la situación. El populismo se enfrentó a los *trust*. Si algunos *trust* eran británicos, tanto mejor. El poder británico en los Estados Unidos podía exagerarse para justificar la violencia nacional. El poder económico de Gran Bretaña en otras zonas de América era una realidad. Para empeorar las cosas, los propios británicos estaban dispuestos a fomentar los temores de los Estados Unidos proclamando su poder a diestro y siniestro. Sir Edward Mackay Edgar, en un artículo que escribió en un periódico norteamericano en 1919 titulado «El poder británico sobre el petróleo en el mundo», cometió la imprudencia de permitir que sus palabras se interpretasen como que él había dicho en este artículo que Gran Bretaña tenía el monopolio del petróleo de todo el mundo fuera de EEUU. «En nuestras manos está el control sobre el futuro del suministro de petróleo en todo el mundo», era una cita que alguien utilizó. Una segunda versión del populismo norteamericano, muy próxima al imperialismo, presentaba a los británicos como el principal obstáculo para la penetración de los Estados Unidos en los mercados latinoamericanos (lo que era verdad) y ofrecía una imagen de sí mismos como liberadores económicos (lo que era falso). Esta ilusión de que los Estados Unidos, que se libraron de la opresión del colonialismo británico por sus propios esfuerzos, obedecía a un mandato de la Providencia para que expandiera la libertad económica y política, y para que sacara a Europa del continente americano, ha perdurado hasta la actualidad. Puede que siga habiendo gente en Iowa o en Utah, en Wichita o en Washington, que nunca lo haya dudado por un momento.

El problema es que al presentarse a sí mismos como liberales y libertadores en contraposición a los conservadores y a los imperialistas británicos, los políticos populistas norteamericanos nunca comprendieron los mitos liberales británicos, tal vez tan absurdos como los suyos propios, que circulaban por la City de Londres. Al respecto, podría aducirse que el liberalismo británico había conseguido una serie de victorias sobre la aristocracia y el imperialismo durante el siglo XIX. Ellos, y ciertamente no los americanos, fueron los vencedores del libre comercio. Si ahora eran necesarios la reforma de los aranceles y el control formal de las esferas de influencia británica, y no todo el mundo estaba de acuerdo con ello, ello se debía al comportamiento agresivo y antiliberal de la política eco-

nómica de otras naciones: los franceses, los alemanes y, en no menor medida, los propios Estados Unidos.

Si el capital británico figuraba en la demonología populista norteamericana como la sirvienta de los *trust,* para los británicos, sin duda alguna, los Estados Unidos eran el origen mismo de los *trust.* Los Estados Unidos se habían introducido en los mercados británicos tradicionales y habían competido con sus productos. Su política, siempre violenta, presentaba una imagen totalmente corrupta a causa de las luchas entre los intereses creados, que competían para recibir un tratamiento preferencial con respecto a los aranceles, y las maquinaciones de los *trust,* capaces de imponer su voz en el Congreso. Cada uno de ellos pensaba que era el epítome de la corrupción. Una de las pocas voces disidentes marginales provino del liberal vienés, deliciosamente racional, Joseph Schumpeter quien, con toda sinceridad, manifestó que el concepto de imperialismo, como la agresión sin un destinatario concreto de la nobleza, nunca podría a la América republicana, y que incluso la expansión británica, dado que existía una cierta lógica subyacente a ella, no merecía dicho calificativo.

La perfidia de los Estados Unidos quedó demostrada durante la guerra entre España y América y durante la llamada «Invasión americana» de la que ya hablamos en el capítulo VII. Una prueba de hasta qué punto ciertos sectores de la opinión norteamericana habían transferido sus propios temores y odios hacia los *trust* a los británicos fue la escueta e incuestionablemente falsa declaración que, durante la revolución mexicana, hizo el secretario de Estado William Jennings Bryan, un ex candidato presidencial del Partido Populista, en la cual manifestó que Weetman Pearson y otros propietarios británicos de compañías petrolíferas, no eran más que unos simples «cobradores del gabinete británico».

El presidente Wilson y el secretario de Estado Bryan creían tan a ciencia cierta en la teoría popular de que los grandes negocios dictaban la política de un país que, cuando su propio ascenso demostró que aquello no era cierto con respecto a los Estados Unidos, se lanzaron a buscar otro candidato, y se encontraron con Gran Bretaña. Si alguien podía ser tachado de idealista en esta historia, esa persona era Pearson y no Wilson. Pearson había intentado convencer a los mexicanos de que compraran acciones de su compañía petrolífera mexicana en 1910, y había proporcionado una ejemplar asistencia social a los trabajadores locales que participaban en la construcción del ferrocarril en Tehuantepec. Por el con-

trario, Wilson fue el que finalmente intervino, desembarcando tropas en Veracruz en 1914, y quien parece que tuvo que soportar con buena cara a Walter Page, un embajador para quien los mexicanos eran incapaces de tener su propio gobierno y que insistía en que «debemos cubaizar el país, y eso significa deshacerse de ellos». La incomprensión mutua estaba ya fuertemente arraigada.

La decadencia del liberalismo latinoamericano

En América Latina, la desconfianza hacia los británicos era mucho menos acusada. Muchos Estados se especializaron en la exportación de una gama muy reducida de productos a muy pocos mercados. Los problemas de unos ingresos inestables y de la vulnerabilidad generalizada frente a las subidas y bajadas del ciclo comercial en los países industrializados, se hicieron patentes a partir de la década de 1870. Cuando las cosas iban mal, siempre surgían múltiples voces pidiendo proteccionismo e industrialización, y se produjo un giro gradual hacia una forma de liberalismo más dirigida, más estatista de lo que hubiera tolerado Richard Cobden. Pero éste apenas interfirió en el ritmo del comercio y de las inversiones internacionales antes de 1930.

En el caso de Brasil, Steven Topik ha desafiado la vieja ortodoxia de un liberalismo ininterrumpido hasta el comienzo de la era Vargas en 1930, argumentando que el Estado fue profundamente intervencionista en los asuntos económicos desde la formación de la república en 1889. En 1930, escribe que el Estado brasileño seguía siendo propietario de la mitad del sistema del ferrocarril nacional, de los telégrafos y de los principales bancos y cajas de ahorro, y que tenía unos ingresos superiores a los del gobierno británico ese mismo año. Según él, la razón de que los historiadores no hubieran insistido en ello era que la experiencia de Gran Bretaña en sus momentos de apogeo y que la ideología oficial promovida por los intelectuales británicos habían creado la expectativa de que la política económica del *laissez faire* deberían ser una parte y una parcela del liberalismo, mientras que en un Estado con una fuerte herencia mercantilista, como Brasil durante el período que siguió al Imperio, únicamente podía existir una economía liberal mediante una enérgica acción centralizada.

Existían las condiciones para que se produjera dicha acción. Dado

que la estrategia estaba dirigida a promocionar las exportaciones tradicionales, no sólo beneficiaba a la clase gobernante propietaria de plantaciones y haciendas, sino que ella misma se plegó a dicha estrategia. La población urbana inmigrante, sedienta de productos de importación, también la apoyó en la década de 1890, cuando la capacidad de importar decayó como consecuencia de la depreciación de la moneda y de una caída del precio del café. Los «comisarios» o intermediarios brasileños y portugueses, que tradicionalmente habían comprado a las plantaciones y habían vendido a comercios extranjeros como Johnstone, propiedad de Santos, también se sumaron al ejército nacionalista cuando los exportadores de café extranjeros trataron de compensar la presión en los márgenes de las ganancias a causa de una caída de precios comprando directamente.

El Estado se dispuso a atraer el capital extranjero ofreciendo una garantía en las ganancias, concesiones monopolistas y exenciones en los derechos de importación, al tiempo que se comprometía a subvencionar la producción agrícola local para la exportación, mediante una bajada de los precios del transporte, un sistema de precios sostenidos, un mayor acceso a los créditos, la creación de una infraestructura material y la dependencia con respecto a unos aranceles moderados para sus ingresos, en lugar de en los impuestos sobre la tierra y los productos.

Un caso similar de una creciente intervención estatal en lo que seguía siendo una economía fundamentalmente liberal, se dio en Argentina. Los primeros brotes de un sentimiento proteccionista durante la depresión de mediados de la década de 1870, adoptaron una forma específicamente nacionalista, aunque seguían proclamándose liberales en todas las manifestaciones públicas, y Carlos Pellegrini, Ezequiel Paz y Rufino Varela apoyaban el argumento según el cual el proteccionismo es taba justificado allí donde pudiera crearse una empresa que pudiera proporcionar un *input* de productos nacionales y mano de obra local infrautilizada. Según ellos, un proceso de industrialización de estas características no se contradecía con el liberalismo porque surgía naturalmente de los principios fundadores del país. Oponerse era, simplemente, ser dogmático, aducían estos «prácticos». Sólo había un paso desde ésta a otras formas de nacionalismo económico menos liberales, pues como dijo el que fuera durante mucho tiempo ministro de las finanzas nacionales, Vicente Fidel López, la autosuficiencia es «la forma más alta de la riqueza económica».

En Argentina, al igual que en Brasil, el Estado había ofrecido unas generosas concesiones, incluyendo exenciones de aranceles, para el desarrollo privado de ferrocarriles y servicios públicos y una garantía del Estado del siete por ciento de los beneficios del ferrocarril. Además, el Estado se responsabilizó directamente de crear una red de ferrocarriles en aquellas partes del país que tuvieran un menor interés para los empresarios extranjeros, expulsaron a los indígenas de las pampas y fomentaron los proyectos de colonización agrícola.

Este énfasis en el poder del Estado y en una industrialización incipiente pudo repetirse fácilmente en México con Díaz, en Chile con Balmaceda o incluso en Paraguay, donde una expedición naval norteamericana, según cuenta la historia, cortó de raíz el despegue industrial a mediados del siglo XIX. Lo importante aquí es explicar algo que de otro modo sería un misterio: la rapidez y lo completo del cambio hacia una mentalidad nacionalista económica en toda América Latina después de 1930. Los cambios de perspectiva de este tipo no siempre han recibido la suficiente atención, y los historiadores de la economía rara vez nos han proporcionado una interpretación satisfactoria; entre las excepciones se encuentra el interesante ensayo de Charles Kindleberger sobre la adopción de políticas comerciales liberales en la Europa del siglo XIX, y mi propio intento de explicar el cambio de actitud hacia los británicos en Argentina. La actividad del Estado en el pasado preparó la mentalidad de los latinoamericanos para un brusco cambio de actitudes y, como señala Harry Frens, la disponibilidad psicológica se vio favorecida por una preparación burocrática detallada, lo cual permitió que el gobierno provisional de 1931 instalara la infraestructura central de la administración estatal de la economía, sólo dos semanas después del golpe de septiembre. En aquellos lugares en los que el Estado había participado activamente, existían razones para una intervención continuada. Pero en aquellos lugares donde se había quedado atrás o había visto sus intenciones frustradas, los proyectos nunca realizados ofrecían una historia alternativa, la historia de cómo, idealmente, la política debía haberse orientado de modo que se hubiese podido evitar el desastre de la década de 1930. En cualquiera de los casos, estas idealizaciones de las luchas en el pasado ayudaron a legitimar los nuevos regímenes y sus estrategias.

El liberalismo latinoamericano entró en crisis más tarde, y cayó en picado. Los enfrentamientos intelectuales fueron tan importantes a la

hora de crear un marco para los debates que surgieron a finales del siglo XX sobre el comercio entre el norte industrializado y las más débiles economías del sur, como anteriormente lo fueron los malentendidos entre Gran Bretaña y Estados Unidos a la hora de establecer las bases del debate sobre las compañías transnacionales.

A causa del colapso del sistema comercial mundial en el que se apoyaba, el liberalismo latinoamericano cayó en picado. Un oficial de los Estados Unidos al que citaba Stanley Hilton, no pudo expresarlo más claramente. «El café», decía, «les ha enseñado a los brasileños la gran lección de que las naciones que dependen de la exportación de materias primas nunca podrán ser libres». Como a muchos espectadores del norte antiliberal, les sorprendía la negativa de los latinoamericanos a abandonar los viejos dogmas. ¿Por qué no se había hecho más en la década de 1920, cuando el sistema estaba en peligro? El corte de suministros durante la Primera Guerra Mundial provocó la creación de la manufactura local en la India, América Latina y en Australasia, como había ocurrido, aunque en menor medida, en anteriores crisis económicas. Del mismo modo, en Europa, había fomentado la agricultura marginal de productos sustitutivos de las importaciones. Aquéllos que se beneficiaron de esta confusión estaban comprensiblemente ansiosos de renunciar a sus ganancias. Incluso en la India, aún bajo el dominio británico, la lógica de la posición del país como una gran economía productora llevó al gobierno, en repetidas ocasiones, a elevar los aranceles contra los tejidos de algodón británicos y otras exportaciones británicas tradicionales después de 1917. Consecuentemente, la proporción del comercio en relación con el producto nacional bruto había empezado a decaer en la mayoría de las principales economías comerciales ya antes de 1930, lo que llevó a una serie de intentos denodados, pero muy infructuosos, durante la década de 1920, de estabilizar los precios del café, el azúcar, el caucho, el cobre y el trigo para la exportación, todos ellos productos de gran importancia para los Estados latinoamericanos.

El *crack* de 1920 en Wall Steet y la larga y profunda depresión que le siguió, agravaron una situación que ya era preocupante para los exportadores latinoamericanos. A los historiadores de la economía, les divierte, mucho más que a otros historiadores, jugar al juego estructuralista de demostrarle a una incrédula generación anterior que las cosas no eran lo que parecían en aquella época. Es absolutamente cierto que en muchas economías, Gran Bretaña entre ellas, la tasa de crecimiento de

los ingresos per cápita fue mayor durante el período 1925-1928 de lo que había sido en los 13 años anteriores. Pero esto apenas afectó a la bancarrota y al desempleo en las viejas zonas industriales, e incluso esta mejora no prevista en los ingresos no se dio ni en Francia, ni en los Estados Unidos, ni en Argentina, países en los que apenas pudo mantenerse el nivel de 1925.

Argentina, país que nos interesa especialmente, sufrió particularmente a causa de un colapso en la demanda de cereales, los cuales decayeron más que cualquier otra categoría productiva en proporción al valor total del comercio mundial, durante la década de 1930, y este descenso contribuyó sustancialmente a una caída del 0,7 por ciento del valor del dólar en las exportaciones per cápita argentinas, entre 1913 y 1937. Esta prolongada caída, oculta la dureza de la depresión de la década de 1930, cuando el índice de precios al por mayor de los productos rurales argentinos sufrió una vertiginosa caída después de 1928 hasta alcanzar, en 1933, un modesto 57 por ciento del nivel de 1926, y apenas se recuperó durante los restantes años de la década.

Pero el comienzo de los problemas para el país, se remonta, sin recurrir a la fantasía, a las medidas que los Estados industrializados tomaron contra las exportaciones argentinas antes de 1930 y al persistente liberalismo posbélico de los gobiernos argentinos. Justo después de la guerra, tras varios años de un acceso relativamente fácil bajo los aranceles de 1913, Argentina sufrió el aumento de los aranceles de la lana, el quebracho, la linaza y las pieles por parte de Estados Unidos. El nacimiento del proteccionismo agrícola en Italia y Alemania se produjo en 1925 y la prohibición contra la carne argentina, atacada por las fiebres, por parte de los Estados Unidos, llegó dos años más tarde. Argentina, por su lado, había establecido un nivel de proteccion efectivo sobre sus nuevas industrias manufactureras mucho más bajo que en otros países porque, a diferencia de los Estados Unidos, cargaba derechos de aduana sobre las materias primas industriales importadas y modificó el curso del cambio para favorecer a las exportaciones y no a las importaciones. En resumen, Argentina, al igual que Gran Bretaña, siguió siendo un país librecambista unilateral durante toda la década de 1920, y muy pronto empezó a sufrir las consecuencias de ello de un modo aún más acusado que su socio comercial más poderoso.

El argumento estructuralista y su influencia

En la sección anterior, hemos dedicado una especial atención a la difícil situación, prácticamente única, de Argentina para apoyar el argumento según el cual las doctrinas del estructuralismo económico latinoamericano, que más tarde serían adoptadas como un credo por el «Grupo de los 77» del Tercer Mundo dentro del sistema de las Naciones Unidas, no surgieron de la mente del economista y funcionario público argentino Raúl Prebisch por pura casualidad, sino por la necesidad de analizar una situación desesperada y elaborar una política que pudiera acabar con ella. Las jóvenes cabezas que se aferraron al legado del liberalismo británico en Buenos Aires y en Londres, acabaron siendo los administradores de la política nacional y, hasta cierto punto internacional, en el mundo tras la Segunda Guerra Mundial. En Gran Bretaña, crearon un Estado del bienestar y exigieron una administración; en América Latina hicieron del estructuralismo un evangelio distinto, pero relacionado.

El estructuralismo latinoamericano requiere que se dedique un espacio en esta descripción de las relaciones económicas anglo-americanas, por un lado porque surgió como reacción frente a la experiencia como socio comercial de Gran Bretaña y, por otro, porque en un momento dado creó el contexto político local en el cual los Estados Unidos expulsaron a Gran Bretaña de América Latina. En un estado mental menos febril, los gobiernos sudamericanos de los años 40 y 50 hubieran hecho bien en no enfrentar a los poderes anglosajones ascendentes y descendentes entre sí. Por el contrario, colaboraron en la rápida victoria económica de su poderoso vecino del norte. Pero, al final, las doctrinas estructuralistas se aplicaron igualmente contra los Estados Unidos y contra Gran Bretaña y, sin duda, contra el norte industrializado en su conjunto. Irónicamente, una consecuencia indirecta de los estallidos de nacionalismo económico que promovieron estas ideas en los años 70, fue la consolidación del liberalismo dirigido y no su reforma, entre otras cosas que llevaron a Gran Bretaña a establecer unas relaciones comerciales e inversoras del sector privado con los Estados Unidos más estrechas de lo que habían sido desde el siglo pasado, aunque todavía eran unas relaciones difíciles e inestables.

¿Qué fue lo que dijo Presbisch? Liberal por formación y por enfoque, trató de encontrar las imperfecciones del mercado que explicaran los efectos benefactores contradictorios que había sufrido su país natal tras la Pri-

mera Guerra Mundial. Encontró dos asimetrías fundamentales: la primera, en relación a la tasa de crecimiento de la demanda de diferentes clases de productos comercializados a nivel internacional; la segunda, en relación con los diferentes niveles de complejidad institucional y de poder monopolista en las economías industrializadas en comparación con las economías agrarias. La existencia de la primera de estas asimetrías ha sido cuestionada en muchas ocasiones. Aunque puede ser cierto que una proporción creciente de todo incremento en los impuestos hasta un cierto nivel, se emplea en productos manufacturados antes que en comida o en combustible doméstico, este hecho no puede convertirse en la lógica universal de la industrialización y parece que, en conjunto, no produjo el anunciado deterioro a largo plazo en términos del comercio de los países exportadores de bienes primarios. Acertadas o equivocadas, las ideas de Prebisch y de sus contemporáneos produjeron un giro en la producción local que, en parte, se vio forzada por la mermada capacidad para importar y que, sin duda alguna, era muy esperado por los gobiernos militares y por otros gobiernos para quienes la industria era la insignia de la modernidad.

En la década de 1930, comenzó realmente una fase de industrialización sustitutiva de las importaciones (ISI), y se extendió a todas las economías latinoamericanas. En la década de 1950, a través de la LAFTA, y en los años 60 y 70, a través del ANCOM, se realizaron una serie de intentos para compensar a los pequeños mercados nacionales y para crear un comercio intrarregional del mismo tipo de aquel que tanta importancia tuvo en el desarrollo económico de los Estados Unidos y de Canadá durante el siglo XIX. Simultáneamente a estas estrategias ISI, se produjo un cambio en el poder político, un giro en el sistema de apoyos económicos que se apartaba de las tradicionales actividades de exportación, se crearon complejos sistemas manipuladores del tipo de cambio, se produjo una fuerte oleada de inversiones extranjeras directas hacia el interior, procedentes de los Estados Unidos y se fomentó una eficiente administración de la nueva mano de obra urbana e industrial mediante unos subsidios de alimentos básicos y otras medidas benefactoras.

La segunda asimetría del comercio mundial que estudió Prebisch se refería a la distribución del poder mercantil en forma de organizaciones corporativistas, obreras y estatales. En una línea argumental que olía a postura *antitrust* propia del populismo norteamericano de finales del siglo XIX y principios del XX, Prebisch destacaba el elevado nivel de sin-

dicación de los obreros en Gran Bretaña y en Norteamérica y sus gigantescas corporaciones. ¿Cómo era posible que los pequeños productores regatearan tan eficazmente cuando vendían productos primarios a las grandes corporaciones? ¿Cómo se podía dar la situación de que aquellos países que tenían unos elevados volúmenes de paro y desempleo se negaran a transferir cualquier beneficio procedente de la innovación y de la productividad del trabajo a unos socios comerciales monopolistas?

El punto, una vez más, no es si los argumentos son ciertos o no, sino qué políticas fueron las que apoyaron: en este caso, la organización de los departamentos de *marketing*, la participación en los planes de estabilización de los infinitos productos, y culminando en el escandalosamente caro programa del azúcar y de los alcoholes brasileños de los años 80, en el fomento intermitente de la sindicación y en el desarrollo de inmensas corporaciones estatales como la Petrobras y la Pemex. En Brasil, por ejemplo, la participación del Estado en las inversiones brutas de capital fijo fue de un 25 por ciento entre 1953 y 1956, y de un 48 por ciento en 1960. Esta línea argumental condujo a una serie de ataques sobre el poder monopolista de los países industrializados. Éstos podían ser a nivel diplomático, a través de la participación en las negociaciones internacionales sobre diversos productos o en llamado diálogo Norte-Sur de los años 70. En ellos, desempeñó un papel crucial el propio Prebisch como secretario general de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas de 1964. Como alternativa, podían tomar forma de acciones más directas contra los destacamentos del poder monopolista, es decir, las empresas filiales de las compañías transnacionales norteamericanas y europeas.

En la década de 1970, estas políticas lograron un gran éxito en el sistema de las Naciones Unidas, en el más amplio diálogo Norte-Sur y en, al menos, dos de los principales Estados americanos: México y Brasil. Incluso en su cuna intelectual, Argentina, donde el crecimiento era más lento y la vida política más incierta, el alejamiento con respecto a la dependencia del comercio internacional podía considerarse, según el punto de vista que se adoptase, como un éxito. Las exportaciones, que constituían un consistente 25 por ciento del producto nacional bruto durante toda la década de 1920, se redujo a una quinta parte de los años 30, a una décima parte de la época de Perón, y a un mero seis por ciento en los años 70, mientras que el crecimiento seguía siendo, al menos hasta los años 50, relativamente rápido según los estándares tanto históricos

como contemporáneos. La dependencia con respecto al comercio internacional de la mitad de sus ingresos hasta los años 30, había constituido una de las principales debilidades del Estado argentino. Esta cantidad se redujo a menos de un diez por ciento a finales de los años 50 y ha seguido decreciendo en esta última época. El país ha dependido únicamente de cinco países para el suministro del 80 por ciento de sus importaciones entre finales del siglo XIX y principios del XX. En los años 50, los mismos cinco países, incluidos Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania, sumaban menos de la mitad de las importaciones argentinas. La diversificación de las exportaciones era menos espectacular, y los cinco países seguían absorbiendo la mitad de ellas. Pero al menos la dependencia con respecto a Gran Bretaña, que representó un tercio o más de las exportaciones argentinas entre 1914 y 1945, y la dependencia con respecto a los nuevos países hegemónicos, era mucho menos acusada.

Éste es, sin duda alguna, un cuadro demasiado bonito. La economía industrial y la base impositiva que poco a poco iban sustituyendo al sistema antiguo eran profundamente inadecuadas. Las cosas no eran mejores cuando se produjeron los supuestos éxitos de los años 70. Cuando aumentaron las deudas a los bancos occidentales hacia finales de la década y los regímenes neoliberales tomaron el poder en Washington y en Londres, la montaña de naipes se derrumbó. Aún quedaban por nacer los logros aparentes del diálogo Norte-Sur, como la Convención sobre Legislación Marítima o el Fondo Comunitario para la Producción. Un nuevo plan para el pago de las deudas y las negociaciones para un ajuste estructural con el FMI y el World Bank le abrieron al gobierno Reagan y a sus agentes una entrada en el laberinto del poder estatal latinoamericano, a cuyo desmantelamiento procedieron inmediatamente, pieza por pieza.

Puede ser que, al final, esto haya sido la liberación en la que tantos americanos creían. Es demasiado pronto para decirlo. No será el momento adecuado hasta que los sistemas comerciales antiliberales de los países de la OCDE, que comenzaron todo el ciclo en los años 20, hayan experimentado una reforma radical. La próxima gran prueba para la política norteamericana consiste en demostrar si es capaz de lograr que la Comunidad Europea desmantele su monstruosa Política Agrícola Comunitaria y, una vez hecho esto, estará preparado para compartir los beneficios resultantes equitativamente, no sólo con los exportadores de productos agrícolas que ya existen en América Latina y en otros países, sino

también con los productores marginales que podrán acceder al comercio internacional cuando existan unos precios pos-CAP.

EL DEBATE CONTINÚA

Nadie apoyaría ahora las posturas que una vez adoptaron Paine, Cobden, Schumpeter o Prebisch con respecto a los efectos benefactores del comercio y de las inversiones internacionales en general, o del comercio y de las inversiones británicas en particular. Sin embargo, los académicos siguen tratando de encontrar nuevas expresiones para los mismos argumentos.

Donald McCloskey ha dedicado algunas interesantísimas páginas a acabar con la ilusión de que Gran Bretaña salió muy beneficiada con el libre comercio, mientras que otros creen que «es una perogrullada pensar que el ascenso de Gran Bretaña a una posición económica de dominación en las primeras tres cuartas partes del siglo XIX se debió, en gran parte, a sus éxitos en los mercados extranjeros». Las dos posturas no son absolutamente incompatibles. Desde finales del siglo pasado, algunos han adoptado el enfoque según el cual la economía británica sufrió por un exceso de inversiones en el extranjero que dejó al sector manufacturero británico en un lamentable estado de subdesarrollo. Esta cuestión ha sido el centro del reciente debate entre McCloskey y Kennedy. Un corolario del mismo argumento reza que las empresas manufactureras británicas tuvieron las cosas muy fáciles en el siglo XIX porque las mismas redes comerciales que enviaban el capital al extranjero, gestionaban el comercio de exportación para ellos, obviando así cualquier necesidad de crear un *marketing* directo o unas empresas productoras en el exterior, hasta que la iniciativa cayó en manos de las compañías estadounidenses.

Unos argumentos defienden que los efectos que el comercio y las inversiones internacionales, al poner en contacto a personas de diferentes naciones y crear así unos intereses materiales comunes, ayudan a prevenir el conflicto armado, mientras que otros argumentos dicen que Jean Jacques Rousseau tenía razón y que, si pueden, las personas viven mucho mejor en comunidades relativamente autárquicas. Durante la pasada década, han surgido nuevos debates entre aquellos que piensan que los niveles de interdependencia económica entre Gran Bretaña y América Latina fueron muy elevados en el siglo XIX, con unas importantes conse-

cuencias para el desarrollo, y aquellos que, como D. C. M. Platt en su última etapa, piensan que cada país se creó más o menos su propio destino.

Mientras continúe confinado a las revistas académicas, todo esto tendrá unos efectos mínimos. Pero cuando las interpretaciones del pasado calen en la mentalidad oficial y guíen su política, entonces todo será muy diferente. En la Primera Parte, señalábamos que las relaciones entre Gran Bretaña y América, aunque nunca dejaron de tener importancia, eran una parte de lo que, para muchos de los participantes en épocas distintas, eran modelos diferentes de relaciones exteriores que rara vez influyeron en los intereses nacionales, en los asuntos de la agenda del gobierno o en las preocupaciones de la gente corriente. En la Segunda Parte, se habló de lo que podemos denominar el frente de carbón de las relaciones económicas anglo-americanas, el mundo de las empresas, para analizar los problemas a los que se enfrentaron los británicos para poder controlar operaciones a larga distancia y para encontrar un acomodamiento con sus competidores americanos. En este capítulo he intentado mostrar algunas de las teorías más importantes que surgieron a raíz del comercio y de las inversiones anglo-americanas. Dichas teorías, para la mentalidad de los legisladores y de los gobernantes, pueden resultar lógicas como las fuerzas del mercado de las que surgieron. Ésta es la idea que vamos a desarrollar en el siguiente y último capítulo.

La guerra anglo-norteamericana de 1941-1947

La siguiente es una de las diversas formas que hay de contar la historia. Gran Bretaña salió de la Primera Guerra Mundial victoriosa pero en bancarrota, debiendo a los Estados Unidos más del doble de la deuda nacional de antes de la guerra. Desde esta nueva posición de fuerza, los gobiernos de los Estados Unidos impusieron importantes limitaciones a la práctica totalidad de sus rivales. Alemania tenía que reconstruir el país. La recientemente creada Unión Soviética estaba *hors de combat*. Los Imperios austríaco y turco se habían disuelto. Finalmente, durante la Conferencia de Washington de 1922, Gran Bretaña se equiparó a los Estados Unidos en el terreno naval, Japón pasó a ocupar una posición de subordinación y un veto de los Estados Unidos garantizó cualquier renovación de la alianza entre los dos países.

La paz forjada por los Estados Unidos era un auténtico desastre diplomático. Al tratar de situar en una posición de subordinación a todos sus rivales simultáneamente, los voluntariosos pero inexpertos norteamericanos provocaron una serie de iracundas respuestas. Lo que resulta muy interesante es que, más tarde, este país acabaría transfiriendo la responsabilidad por la quiebra del período de entreguerras del contexto político a un ámbito económico que se definió como subrepticia y patentemente amoral. Mientras tanto, la amenaza más inmediata a su propia seguridad surgió en los años 30, bajo la forma de un militarismo y una expansión económica por parte de Japón.

Tras una breve guerra en la Europa del Este durante la cual los Estados Unidos se mantuvieron neutrales, Alemania tenía prácticamente asegurada la victoria, la cual se vio completada, tras una imprudente intervención británica y un golpe de Estado contra Axis en Yugoslavia, por una campaña en la que se apropiaron los Balcanes. Una tregua armada siguió a la derrota de las fuerzas terrestres británicas, pero la guerra continuó librándose en el aire y en el mar cuando Alemania atisbó la oportunidad de invadir las Islas Británicas y trató de cortar sus canales de abastecimiento.

Igual que había ocurrido en otras guerras navales entre países europeos, la batalla por el Atlántico puso a los Estados Unidos en una difícil situación, pues la opinión pública estaba profundamente dividida. Ofreció ayuda material a Gran Bretaña en 1941, con el sistema de préstamo y arriendo. Los Estados Unidos no tenían ninguna intención de soportar a una Alemania victoriosa, cuya armada y cuya superioridad industrial podían constituir una amenaza constante para la seguridad de todo el hemisferio, como lo fuera Gran Bretaña. Además, el sistema de préstamo y arriendo tiene otras dos características. Debilitaba económicamente a los británicos, pues les obligaba a renunciar a los dólares que tenían, y porque imponía una serie de fuertes limitaciones contractuales a sus exportaciones, mientras que, por otro lado, ayudaba a la industria pesada de los Estados Unidos a prepararse para funcionar durante una guerra con unos niveles de producción que no fueran una provocación directa para Japón.

La cuestión quedó zanjada antes de finales de 1941, a través de una alianza táctica con los británicos. Cuando Hitler amenazó con alterar radicalmente el equilibrio de poderes del mundo entero, y no sólo de Europa, si atacaba a la Unión Soviética; cuando, lo que es aún más impor-

tante, los japoneses atacaron finalmente a las fuerzas navales de los Estados Unidos en Pearl Harbour en diciembre de 1941, las opciones para los Estados Unidos quedaron claramente definidas. De los cinco rivales más importantes, Francia estaba ocupada, Alemania y la Unión Soviética en guerra, y Japón en guerra con la Unión Soviética. Gran Bretaña, por contraste, aunque su posición era débil, era un aliado natural en el Pacífico, donde la fuerza naval podía tener una importancia vital, y debía mantener, al menos por el momento, unas relaciones amistosas y tratar de no ser derrotada para que sus armas no tuvieran que emplearse contra las fuerzas de los Estados Unidos.

Los Estados Unidos se enfrentaron a sus enemigos uno a uno, según un estricto orden de urgencia: Japón en Midway en 1942, Alemania en el norte de África, Italia y Francia entre 1943 y 1945, Gran Bretaña y Francia en Suez en 1956, y la Unión Soviética en Berlín durante el bloqueo de 1948 y en Cuba en octubre de 1962.

Esta versión de la historia tiene, probablemente, una fuerte dosis de fantasía. Pero no es fácil explicar la fuerza de los sentimientos británicos prosoviéticos en el Foreign Office, en los servicios secretos y entre la clase gobernante de un modo especial, a menos que tengamos presente la fuerza de los sentimientos antinorteamericanos que se habían ido forjando durante la Segunda Guerra Mundial, sentimientos que alcanzaron también al secretario de Asuntos Exteriores, Anthony Eden, y que Winston Churchill elevó hasta el Gabinete en repetidas ocasiones; Churchill, al igual que Roosevelt, tenía muy claro el orden de preferencias por el que había que abordar las distintas cuestiones. Muchos estarían de acuerdo con J. V. Perowne, un funcionamiento del Foreign Office, cuando, en marzo de 1945, dijo que «la principal consecuencia de la guerra, desde nuestro punto de vista, será que habremos cambiado una amenaza más o menos directa contra nuestra independencia de Alemania, Italia y Japón, por otra amenaza peor, aunque menos inmediata, procedente de Rusia y de los EE.UU., dos estados con un poder potencial y real y unos recursos políticos, militares y económicos infinitamente mayores que los del Reino Unido».

Esta descripción sintetizada de la situación mundial nos sirve para enmarcar el cambio más trascendente que se produjo en la posición económica británica en América desde el giro populista-imperialista de la década de 1880. A finales de la década de 1940, la posición comercial británica en América Latina se había desmoronado y se habían cancelado

gran parte de las inversiones. Los Estados Unidos eran el dueño indiscutible del continente. Juan Domingo Perón en Argentina, y otros líderes en distintos países fueron, en parte, responsables de esta retirada, pero Gran Bretaña se atribuyó rápidamente el mérito principalmente por las presiones desde los Estados Unidos. Durante la primera fase de la guerra, antes de que los Estados Unidos se declararan beligerantes, el apoyo a Gran Bretaña a través del sistema del préstamo y arriendo sólo podía justificarse ante la opinión pública americana si Gran Bretaña estaba dispuesta a pagar. El secretario de Estado Morgenthau manifestó en el Congreso en 1941 que «se ha acordado que cada dólar, ya sea en bienes o en valores, que cada ciudadano inglés posee en los Estados Unidos, se venderá durante los próximos doce meses para poder pagar los pedidos que han hecho. Van a vender hasta el último centavo». A los tres meses, Courtaulds se había deshecho de la American Viscose, la inversión directa más rentable de todas las que Gran Bretaña hizo en los Estados Unidos, por la mitad de su valor.

Los títulos británicos en América Latina, aunque quedaban excluidos del capital neto de Morgenthau, se vieron amenazados igual que ocurrió con los mercados británicos tradicionales. A finales de la década de 1940, los americanos, como señala Clive Ponting en su penetrante estudio *1940: Myth and Reality,* estaban «muy atentos a las ventas que se realizaban en América Latina y Canadá, países en los que las compañías norteamericanas podrían adquirir acciones... a bajos precios». Sir E. Mather Jackson expresaba el temor británico general con respecto a América Latina en mayo de 1942. «Siempre existe el peligro en América de que uno de los hilos de la típica oposición entre idealismo y materialismo se pierda». Temía que «se diera rienda suelta al impulso materialista para alcanzar sus propios fines en Sudamérica en un momento en el que teníamos las manos atadas por el departamento de guerra». Un mes antes, otro funcionario británico confesaba que «todos los asuntos sudamericanos no son más que un aspecto del gran problema que constituyen nuestras relaciones con EE.UU.».

Al cabo de muy poco tiempo, se vio claramente que las sospechas británicas tenían un fundamento real. Un telegrama del embajador británico en Buenos Aires del mes de abril de 1943, notificaba muy alarmado el elevado número de oficiales comerciales norteamericanos en la ciudad que estaba recogiendo datos sobre el potencial importador argentino y sobre los pros y los contras de las empresas británicas locales que podían

oponerse duramente a las importaciones procedentes de los Estados Unidos. «Cada vez existen más indicios», concluía Kelly, «de que algunos funcionarios de la embajada de los Estados Unidos piensan que se dará, o debería de darse al menos, vía libre a las exportaciones norteamericanas en este país, y todo el mundo asume que para ellos el sistema de préstamo y arriendo no es sino una justificación de esta idea y de los pasos preliminares que ya están dando, pues dan por supuesto que nosotros no deberíamos hacer nada al respecto».

A la vista de una firme oposición por parte de los Estados Unidos, los funcionarios del gobierno británico empezaron a aceptar no sólo la pérdida de los principales mercados de exportación, sino también la retirada de las compañías ferroviarias y de servicios públicos, que una vez absorbieran parte de las exportaciones británicas. La segunda de estas posibilidades se consideraba menos perjudicial que la primera. De hecho, los funcionarios británicos llegaron a la conclusión de que debían cuidar su reputación política frente a los Estados Unidos y las repúblicas para poder seguir comerciando con América Latina si querían prescindir de sus antiguas inversiones extranjeras directas. En 1941, los funcionarios del Ministerio de Hacienda empezaban a pensar que Gran Bretaña no podía permitirse el lujo de modernizar los ferrocarriles argentinos y que debía, por tanto, abandonar la idea. «Lo que digo acerca de los ferrocarriles argentinos», señalaba, en tono triunfal, un funcionario del Ministerio de Hacienda que tenía varios millones invertidos en productos británicos, «se aplica a los ferrocarriles uruguayos, a los tranvías de Montevideo, etc.». Concluía diciendo: «Lo que más nos sorprende a todos es el hecho de que ocupamos un papel preeminente en las viejas industrias que se crearon hace cincuenta años. Pero en las nuevas artes, como por ejemplo la radio, los motores, el aire acondicionado, etc., no somos nadie».

Esta idea de que las antiguas compañías de servicios públicos eran agua pasada, casi llegó a convertirse en la política oficial cuando la misión de Willingdon a Sudamérica entre 1940 y 1941, recomendaba que debían «en lo posible.. transformarse en empresas locales». Lord Willingdon y sus ayudantes pensaban que era «un sórdido enfoque», pero añadían que estaban «convencidos de que es algo a lo que tendremos que enfrentarnos. La situación es particularmente grave en Brasil». Perowne, dirigiéndose al Ministerio de Hacienda desde su despacho en el Foreign Office, había perdido todo sentimiento de tristeza o resentimiento hacia

este proyecto en abril de 1943. «El hecho de abandonar dicha propiedad plantea una clara ventaja, pues con demasiada frecuencia nos producía una inoportuna sensación de ahogo en estos días de nacionalismo económico».

Merece la pena incluir una larga cita del informe de Rodney Gallop del Foreign Office fechado en marzo de 1943, pues probablemente fue la primera vez que se cuestionó la vieja idea de que el mundo después de la Segunda Guerra Mundial asistiría al renacimiento de las relaciones comerciales bilaterales por insistencia de los Estados Unidos. Esta visión general, que había sido adoptada por el Consejo de Industria y Comercio en 1942, y que dominaba el tono general de la resignación británica con respecto a América Latina, sostenía que «después de la guerra, el gobierno de los Estados Unidos tal vez desee sentar las bases de un confinamiento hemisférico en la esfera estratégica, el cual, en determinadas circunstancias, puede llevar a la autosuficiencia». Un año más tarde, en el Foreign Office, se condenaban las ideas de Sumner Welles sobre la posición de los Estados Unidos en América Latina después de la guerra, de la que se decía que «apenas si se distinguía de las doctrinas del *Lebensraum —el imperialismo yanqui»*.

Gallop planteó una nueva posibilidad. «Tendemos a pensar, igual que los americanos, que la propiedad extranjera de los bienes de un país es un anacronismo en estos días y que, además, prolongar más esta situación constituye un obstáculo para unas buenas relaciones internacionales. Por tanto, a nivel político, no debemos excluir un ajuste de cuentas de gran trascendencia en el que, con las debidas garantías, los ferrocarriles argentinos, por ejemplo, se cedan a Argentina de modo que la naturaleza, y más que nada, la exclusividad de nuestra posición en esa parte del mundo, se modifique». En su carta al embajador británico en Washington preguntaba «si, desde su punto de vista, una manifestación muy general de nuestra disponibilidad para pensar en estos términos, en lugar de empecinarnos en nuestra postura... contribuiría a crear una visión constructiva de los Estados Unidos, ayudaría a disipar las sospechas hacia nosotros, crearía las bases de una era más fructífera en lo que se refiere a las relaciones anglo-americanas en América Latina. O si, por el contrario, apoyan tan incondicionalmente la doctrina de un hemisferio privado, que ya es demasiado tarde para ellos».

Aunque pasarán varios años hasta que concluya, hasta que la City se oponga a ello y hasta que deje de pensarse que fue iniciativa de los líde-

res populistas en América Latina, la retirada de Gran Bretaña de las inversiones directas en el sector no facturero en Sudamérica ya estaba decidida a nivel político, en 1943. Era parte del precio que tuvo que pagar el gobierno de Churchill por el apoyo de los Estados Unidos durante la guerra contra Alemania y, lo que es aun más importante, por la moderación norteamericana durante los acuerdos de 1947 que pusieron fin a la guerra económica entre Gran Bretaña y los Estados Unidos.

Los acuerdos constaban de cuatro elementos fundamentales. En primer lugar, la subordinación de Gran Bretaña en el continente americano quedaba sellada mediante la cesión de los ferrocarriles argentinos, una joya para el imperio económico occidental y por una retirada más general del capital británico del hemisferio. En segundo lugar, la subordinación económica más general del Reino Unido se puso de manifiesto cuando el gobierno laborista británico, obligado prematuramente a volver a una situación de convertibilidad de sus valores en el verano de 1947, como condición para que los Estados Unidos recuperaran los préstamos concedidos dos años antes, tuvo que sufrir un cambio masivo de libras esterlinas en dólares al que no podía hacer frente. Finalmente, los británicos abandonaron la India, el eje de su antiguo Imperio. Estas contrariedades a las que tuvieron que enfrentarse los británicos, no bastaron para convencer a los proteccionistas en el Congreso de los Estados Unidos de que no corrían ningún riesgo al apoyar a la Organización del Comercio Internacional creada en La Habana y el fantasma de un sistema comercial multilateral que un poder ejecutivo norteamericano, magnánimo y seguro de sí mismo, había concedido a una Gran Bretaña derrotada, sobrevivió en la forma del General Agreement on Tariffs and Trade (el GATT).

De lo anterior, se deduce que Truman pensó que enfrentarse a todos los rivales al mismo tiempo hubiera significado repetir los errores de Versailles, y que el principal objetivo en ese momento era controlar la expansión de la Unión Soviética.

Un vencedor vacilante, un país satélite esquizofrénico

Las largas relaciones entre Gran Bretaña, los Estados Unidos y América Latina parecían haber concluido en la década de 1950. Gran Bretaña había sido expulsada de América Latina, y el comercio y las inversio-

nes británicas en los Estados Unidos llevaban mucho tiempo ocupando una posición marginal. Entre los tres antiguos socios, existían ahora unas relaciones cargadas de imágenes tormentosas del otro y de sí mismos.

Los Estados Unidos insistían en seguir viéndose a sí mismos como el líder juvenil: libertador y liberal a nivel económico, vestido con un traje no muy distinto del que vestía Gran Bretaña a principios del siglo XIX. Los liberales encabezados por el secretario de Estado, Cordell Hull, salieron victoriosos contrariamente a toda previsión, en las pugnas internas de Washington en 1944. La Segunda Guerra Mundial se diagnosticaba ahora, retrospectivamente y desde la perspectiva del nuevo mito, como el resultado del colapso de las economías liberales de todo el mundo en 1929, el cual produjo un fuerte desempleo, lo cual, a su vez, fue la base del apoyo popular y del interés del Estado por los extremismos políticos y por la agresión internacional. Ahora que los Estados Unidos asumían su responsabilidad como poder hegemónico, no podría volver a darse la situación de un Estado mundial fuerte pero de muy reducidas dimensiones. Bajo el liderazgo de los Estados Unidos, el sistema Bretton Woods consistía en fomentar un rápido crecimiento del comercio y de la renta per cápita en la mayoría de las economías mundiales durante la larga época de prosperidad que siguió a la guerra.

Los latinoamericanos no siempre estuvieron de acuerdo con esta interpretación, y a menudo optaron por calificar la política exterior de los Estados Unidos como un imperialismo de uso propio. Del mismo modo que los británicos habían sido unos astutos y viejos imperialistas disfrazados de liberales durante el siglo XIX, ahora, para cualquiera que observara atentamente, los Estados Unidos eran un país viejo que se hacía el jovencito. Gertrude Stein, con su aguda percepción, se refería a los Estados Unidos con las siguientes palabras: «...ahora el país más viejo del mundo, porque mediante los métodos de la guerra civil y de la concepción comercial que surgió de ella América creó el siglo XX y, puesto que el resto de los países han empezado a vivir ahora o están empezando a vivir una vida propia del siglo XX, mientras que América empezó a crear el siglo XIX en los años 60 del siglo XIX, por esa razón es ahora el país más viejo del mundo». Los latinoamericanos, sentados en pleno escenario, se dieron perfecta cuenta de la doble representación. Como consecuencia de la entrada de las empresas transnacionales norteamericanas en sus economías, por la corrupción de sus elites a causa del oro, los productos de consumo y los valores yanquis, por las reglas del comercio in-

Gertrude Stein.

ternacional y de los sistemas monetarios, y por la amenaza real de una intervención norteamericana, se sintieron inhibidos a la hora de adoptar los tipos de estrategias económicas nacionalistas que, según su propia mitología, habían conducido a los sucesivos ascensos económicos de Gran Bretaña, los Estados Unidos y Alemania.

Los británicos no sabían cómo salir de esta situación. Gravemente enfermos, se mostraban a sí mismos como vencedores, mientras que para los demás eran los derrotados. Tenían una relación muy peculiar con los Estados Unidos que básicamente consistía, o al menos así lo parecía a menudo, en una traición y una desconfianza mutua. Coexistieron, durante tres décadas, en medio de imágenes marítimas y continentales de sus destinos. Las imágenes marítimas —que alimentaron la imaginación de Francis Drake, Clive of India y de Cecil Rhodes, todos ellos famosos bandidos— proponían mantener unas buenas relaciones económicas con las antiguas colonias británicas, crear vínculos de amistad con la lejana Nueva Zelanda y exportar regularmente a América Latina, pero estos planes fueron cada vez menos plausibles. La segunda alternativa sucumbió como consecuencia de las sospechas, muy bien fundadas por otro lado, que Francia tenía respecto al compromiso de Gran Bretaña con Europa. De Gaulle no estaba dispuesto a que Gran Bretaña entrase en la institución europea más importante, el Mercado Común Europeo, hasta que no estuviera seguro de que las lealtades extra-europeas habían terminado. Los británicos entraron finalmente en 1973, pero cesaron a su representante inmediatamente, por lo que hasta que no concluyó la representación de una selección de temas marítimos de Brahms, interpretados con una estridencia totalmente fuera de tono, y con Margaret Thatcher a la trompeta, no se confirmó su entrada definitiva en Europa.

Al solo de Thatcher, le acompañó un marcado *pizzicato* de las empresas norteamericanas y, por última vez, interpretaron un punteado con las cuerdas de la vieja relación económica trasatlántica. Ya aludimos brevemente, en anteriores capítulos, a la dimensión global de esta última oleada de inversiones extranjeras directas en los Estados Unidos por parte de Gran Bretaña; su política exige unas palabras antes de concluir. ¿Por qué un miembro de la Comunidad Europea invierte tanto fuera de ella? ¿Cuál ha sido la respuesta oficial por parte de los Estados Unidos?

Existen empresas británicas fuertemente comprometidas con los Estados Unidos, bien porque dependen de sus recursos locales o como parte de una estrategia global. Bowater fue una de ellas unos años antes

cuando se separó en dos empresas independientes, una británica y una norteamericana, pensando que esto les permitiría pedir créditos a unos intereses más bajos en los mercados de capital locales. Esta estrategia no hubiera sido viable si las operaciones norteamericanas hubieran estado en alguna medida subordinadas o hubieran dependido de los británicos. Esto también es aplicable a las dos principales compañías petrolíferas, la Shell y la BP, desde que en 1987 comprara la Sohio por 7,6 billones de dólares. Las empresas pertenecientes a esta clase no pueden rechazar al mercado más importante de todo el mundo, como tampoco pueden dejar de desafiar a los competidores más poderosos en sus mercados nacionales.

Lo que se ha cuestionado en los últimos 15 años ha sido la seriedad de la intención que había detrás de las numerosas adquisiciones de empresas norteamericanas por parte de la recién llegada Gran Bretaña y por otras empresas más sólidamente establecidas. ¿Es posible que la economía norteamericana se haya utilizado meramente como una especie de banco en el que las empresas británicas han podido colocar el capital procedente de sus antiguos mercados mientras esperaban que la situación política europea se resolviese? Los hechos y el tiempo en que éstos ocurrieron coinciden, lo que hace que esta opción sea plausible. Las expropiaciones de capital extranjero en el Tercer Mundo alcanzaron su punto culminante a mediados de la década de 1970. Las adquisiciones británicas en los Estados Unidos aumentaron considerablemente en la época inmediatamente posterior. La empresa Unilever, que poseía suficiente liquidez tras la venta de la United Africa Company, compró la National Starch y otras empresas norteamericanas. La Tate & Lyle, que antes se dedicaba al transporte y al proceso de refinamiento de la caña de azúcar, se dio cuenta de la gravedad de la situación tras la entrada de Gran Bretaña en la Comunidad Europea y, mediante una serie de importantes adquisiciones realizadas a mediados de la década de 1980, se convirtió en el grupo confitero más importante del mundo. La Tate compró la Staley, una empresa norteamericana productora de jarabe de maíz, y la Amstar Sugar, una refinería de caña de azúcar también norteamericana. Después de estas adquisiciones, alrededor de una cuarte parte del aumento de los beneficios de la Tate & Lyle para 1987/88 eran directamente atribuibles a Norteamérica, donde era la primera refinería de caña de azúcar del país, y donde controlaba el 15 por ciento del total del mercado de la confitería en 1988.

En el caso de la Tate & Lyle, las adquisiciones norteamericanas han

sido equiparables a las adquisiciones en Europa. En otros casos, los ejemplos de que disponemos hacen pensar que las adquisiciones en los Estados Unidos constituyeron una alternativa a Europa después de haber recibido un trato brusco por parte de los perros guardianes de la competitividad nacional en Francia y en Alemania. GKN, el grupo británico fabricante de productos de ingeniería y de piezas para motores, fue expulsado por la Federal Cartel Office tras una larga y costosa batalla legal por el control de una empresa alemana fabricante de embragues, Sachs, a finales de la década de 1970. Desde entonces han tenido prioridad los Estados Unidos, que se han especializado en la producción de juntas para velocidad constante y de ejes para pequeños automóviles de tracción delantera que suministran a la Ford. Lucas, otro fabricante de piezas británico, también tuvo que enfrentarse a la obstrucción oficial en los años 70, cuando intentaba hacerse con el control de la Ducellier. En detrimento de lo anterior, habría que decir que el grupo GKN ya se había comprometido con el sector productivo norteamericano antes del asunto de Sachs, y que los problemas surgidos a raíz de las fusiones no eran tan graves como para determinar la orientación estratégica de empresas de la importancia y la complejidad de GKN o Lucas.

Aún es necesario realizar muchas investigaciones para poder apoyar la tesis implícita en estos escasos ejemplos, a saber, que parte del capital británico debería haberse retirado del Tercer Mundo y de la Comunidad Europea, de la que ahora era miembro, y haberse invertido en los Estados Unidos, tanto porque el ambiente político de ambos países era más afín, como por los incentivos económicos.

Incluso la plausibilidad inicial de esta tesis ha sido cuestionada por las sospechas, nada despreciables, que los Estados Unidos siguen teniendo con respecto al imperialismo británico, y que se han plasmado en recientes políticas y diversas leyes. En este caso, la imagen se hace más confusa por la pertenencia de Gran Bretaña a la Comunidad Europea. Gran parte de aquella demonología que la mentalidad oficial norteamericana achacaba al imperialismo británico, ha sido transferida recientemente, y con razón, a la Comunidad y se ha focalizado en esa fecha cargada de misticismo que es 1992. No se puede tener la seguridad de que el fuego de la artillería que desembarcó en Gran Bretaña se planeara en Bruselas. Pero lo que no se puede negar es la susceptibilidad que rezuman las diplomáticas palabras de DeAnne Julius cuando dice «que la política (de los Estados Unios) con respecto a las inversiones dentro del país es tan

neutral en teoría y tan cordial en la práctica como la política del Reino Unido».

La legislación *anti-trust* norteamericana ha afectado indiscutiblemente a los modelos inversionistas. Anteriormente, el flujo de doble sentido de inversiones directas de un lado a otro del Atlántico entre la Continental Can y la Metal Box durante la década de 1980, tras 50 años de acuerdos mercantiles, fue muy comentada. La legislación *anti-trust* a ambos lados del Atlántico ha sido otro factor que ha influido en las grandes empresas para que adoptaran estrategias de conglomerización y diversificación que a nivel económico se consideran infraóptimas dentro de los mercados nacionales, y realizasen inversiones extranjeras directas en nuevos mercados nacionales como formas de mantener su participación en la comercialización de determinados productos en un plano aceptable a nivel estatal.

Estas influencias en los modelos de inversión, forman parte del juego político de más largo alcance de las multinacionales, pero la política *anti-trust* de los Estados Unidos a finales de la década de 1970, también produjo, de un modo mucho más directo, a una serie de fricciones con Gran Bretaña, cuando un tribunal norteamericano denunció a los directores de la compañía británica Río Tinto-Zinc, en relación con unas alegaciones de precios fraudulentos entre los distribuidores de combustibles a los generadores de energía en los Estados Unidos. La retención de propiedades de las compañías británicas en los Estados Unidos como consecuencia de la acusación del tribunal por daños y perjuicios, al no comparecer los testigos citados, desembocó en una legislación británica reprendedora en 1981.

Las adquisiciones de los bancos británicos en esta misma época, produjeron reacciones nacionalistas, reminiscencias de un período anterior. El intento del Hong Kong and Shanghai Bank de asegurarse el control de la Marine Midland en 1978, encontró una fuerte oposición por parte de Muriel Siebert, superintendente de la Banca de Nueva York. El Midland Bank parece ser que renunció a Walter E. Heller, en octubre de 1979, principalmente a causa de la oposición política, y su oferta de 820.000.000 de dólares para comprar al año siguiente la Croker National encontró una fuerte oposición dentro del gobierno y del Congreso, oposición que, mirando hacia atrás, el Midland debió desear que hubiese sido mucho mayor de lo que fue.

Por último, se ha producido una lucha verbal constante por la tribu-

tación unitaria. Este tipo de imposición para las empresas transnacionales no se ha intentado aplicar de un modo discriminatorio a los británicos. Pero dado que las empresas británicas son responsables de una gran parte de las inversiones directas hacia el interior de los Estados Unidos, han sido las primeras en oponerse a dicha tributación. Esta disputa ofrece un modo muy apropiado de concluir el debate sobre las relaciones anglo-americanas, porque constituye una exposición tardía de los sentimientos populistas durante el cambio de siglo que, curiosamente, y por su incidencia geográfica, son una reminiscencia de la legislación territorial extranjera de los años 80 y 90 del siglo XIX: un caso curioso, sin duda, en el que las autoridades de los Estados Unidos adoptaron precisamente aquel tipo de medida que habrían considerado menos oportuna de haberla encontrado en las actas legislativas de una república latinoamericana. Esto, en la opinión de sus detractores, ha desalentado al comercio y a las inversiones británicas, del mismo modo que las medidas restrictivas que se impusieron sobre las inversiones directas en los países andinos en la década de 1970, frenaron a los inversores norteamericanos.

La tributación unitaria es un medio por el que los Estados tratan de superar las dificultades que surgen de la consolidación de las cuentas de las compañías multinacionales, y de poder enfrentarse al riesgo, siempre presente, de agotar sus sistemas internos de cálculo de los precios de transferencias o de mezclar sus sistemas de contabilidad para así minimizar las cargas impositivas en todo el mundo. En lugar de imponer sobre los beneficios de la empresa filial, un Estado decide establecer sus impuestos a cada compañía sobre una parte de sus ganancias a nivel mundial, proporcional al volumen de actividades corporativas en el mundo que se llevan a cabo dentro de sus fronteras. Esto se calcula con una fórmula en la que incluyen las ventas, el número de empleados, el capital invertido, etc. El peligro, desde el punto de vista corporativo, reside en el hecho de que en un mundo donde se adoptara este sistema, la proporción estimada de actividades corporativas en cada Estado, siendo constante la naturaleza humana, puede sumar más del 100 por cien, si cada Estado establece la fórmula que le resulte más conveniente. No resulta fácil, en este sistema, controlar de un modo apropiado los beneficios y las pérdidas fantasma producto de las fluctuaciones de la moneda.

A mediados de la década de 1970, California, Alaska y Oregón, entre otros, se dieron mucha prisa en adoptar este tipo de tributación sobre los beneficios corporativos. A esto, le siguió una prolongada disputa

típicamente norteamericana con el gobierno federal sobre los derechos de los Estados en este asunto, durante la cual las empresas transnacionales británicas con intereses en los Estados Unidos llevaron a cabo un cabildeo constante a ambos lados del Atlántico, tratando de persuadir al gobierno británico de que retrasara, durante varios años, la ratificación del Tratado Tributario anglo-norteamericano.

Más recientemente, la inclusión de la enmienda Exon-Floria en el Acta Comercial de 1988, lanzó un cañonazo de advertencia a los británicos, lo cual permitía por vez primera al presidente que vetara las adquisiciones extranjeras. Sólo lo haría por razones de seguridad nacional, pero muy pocos saben mejor que los británicos la cantidad de interpretaciones que un gobierno puede hacer de dicha frase.

Sería absurdo sugerir siquiera que el empleo y los ingresos en Gran Bretaña no se han beneficiado de las relaciones económicas con los Estados Unidos en los últimos años. Las fluctuaciones en la demanda norteamericana y en el valor de cambio de la libra esterlina y del dólar, tienen unos efectos muy inmediatos y, con frecuencia muy incómodos sobre la economía británica. No cabe duda de que las compañías transnacionales británicas más potentes tienen el poder que tienen por el hecho de ser activas y de estar sólidamente establecidas en los Estados Unidos. El esbozo de los aspectos políticos que hemos dibujado, no es más que un modo de recordar el hecho de que el fantasma del imperialismo económico británico sigue acosando a algunas mentes en los Estados Unidos y que en la esfera económica, así como en la esfera política, no se puede confiar plenamente en esta peculiar relación.

Capítulo IX

RESPUESTAS PÚBLICAS

La afirmación, en primer lugar, de Ricardo, según la cual el comercio internacional unido a las ventajas comparativas aseguraba el aumento del bienestar y, en segundo lugar, de Cobden, de que el libre comercio acabaría con el control de una aristocracia anticuada y belicista tenían mucho en común con las ideas contrarias de los economistas nacionalistas y marxistas: todos creían en la importancia del comercio y de las inversiones internacionales. Esta visión persistió y sigue siendo la ortodoxia entre los políticos hoy en día, aunque algunos académicos la rebatan. Como tal, ha guiado la interpretación de la Historia y ha contribuido al diseño de diversas políticas.

A pesar de estas tesis, se puso mucho más énfasis en los incentivos materiales que influían en las decisiones, que en la acción del Estado durante los primeros análisis de los modelos comerciales y de inversión anglo-americanos. La Segunda Parte incluía un tímido intento de escribir una historia política privada de inversión directa británica en América, o lo que es lo mismo, una historia de las relaciones de poder dentro y entre las empresas. A pesar de todos estos intentos de prescindir del Estado, la política pública se interpuso frecuentemente en el camino. Pero concluir ahora con una relación exhaustiva de las obras existentes sobre legislación y política británica y americana que afectaron a las relaciones económicas durante dos siglos, sería una tarea tediosa. Por el contrario, este capítulo pretende valorar el papel del mercado y de la inversión británicos en la formación de las actitudes oficiales americanas hacia la economía mundial. La razón de adoptar este enfoque hacia la política pública es simple. Los británicos lograron un gran impacto material en el continente americano, especialmente en el siglo XIX, pero dicho impacto

no fue nunca tan eficaz como esperaban los liberales, ni tan perjudicial como temían los nacionalistas. No obstante, éste quedó restringido en gran parte a las regiones y a los sectores económicos tratados en la Primera Parte, y más concretamente al algodón estadounidense y a la carne argentina.

Pero tuvo que transcurrir un siglo hasta que esta conexión ganara verdadero peso en la economía de los Estados Unidos, y una generación entera hasta que cobrara cierta importancia en Argentina; y en esta última época, los efectos materiales del comportamiento económico británico en las Américas perdieron parte de su importancia a causa de la sombra intelectual que la experiencia del pasado proyectó sobre la política americana, del norte y del sur. En el capítulo VIII ya se habló sobre los orígenes intelectuales de esta sombra y sobre algunas de sus consecuencias en la política. Aún queda pendiente la tarea de traducir en términos de política aplicada, una serie de teorías que han sido malinterpretadas, para así poder comprender un rasgo desconcertante de las relaciones angloamericanas, a saber, la coexistencia de unas relaciones cotidianas distendidas fruto de un contacto constante a lo largo de generaciones, con explosiones periódicas de xenofobia. ¿A qué podían deberse estas relaciones ambiguas sino a una pugna entre las percepciones del pasado y del presente sobre la determinación de la política?

En este intento, el marco legal básico necesario para el desarrollo de la actividad económica se da por supuesto. Los sistemas legales que permitían la existencia de sociedades y que exigían el cumplimiento de las obligaciones financieras se dieron en toda esta zona en el período que consideramos. Y lo mismo ocurrió con los sistemas de pesos y medidas. La desigual distribución de las leyes que permitían la organización de sociedades de responsabilidad limitada no constituyó un serio impedimento, porque las sociedades constituidas en otros lugares estaban, a menudo, autorizadas a abrir sucursales en Estados menos permisivos a cambio del pago de una tasa moderada. La justicia era corrupta, en mayor o menor medida, en muchos países, pero esto no tuvo una importancia decisiva. La corrupción es, después de todo, un sistema más entre otros muchos —hay quien opina que se trata de un sistema racional— y que se puede organizar para que funcione mejor o peor. Allí donde el dinero era lo más importante, los británicos se hicieron los amos; cuando lo más importante era la familia o el partido, nunca esperaron vencer.

Una vez más, y dado que nuestro análisis está centrado en el período

durante el cual el marco ideológico de la actividad de los británicos tuvo más importancia que la actividad misma, haremos una breve recapitulación de la historia de las medidas antibritánicas antes de centrarnos en el medio siglo que va desde 1941 hasta el preciso momento en que se escribió esta obra.

El populismo en acción, 1880-1940

En América Latina, el populismo se desarrolló muy lentamente y en oposición a un consenso muy extendido en favor de los bancos, las compañías del ferrocarril y las mejoras urbanas. «Entre nosotros», escribía un funcionario argentino en la década de 1880, «la historia de los bancos es la historia de nuestro progreso social, pues a medida que ésos crecen y se multiplican, crece y se multiplica también la riqueza pública, gracias a la acción eficiente del crédito». Los agricultores norteamericanos habían perdido, hacía mucho tiempo, esta ingenua fe. En los años a caballo entre el siglo XIX y el XX, el representante de Georgia, James Jackson, que se oponía al proyecto de Alexander Hamilton de crear un banco nacional, no tenía ninguna duda al respecto. «¿Qué fue lo que trajo a nuestros antepasados a este país?», se preguntaba. «¿No creen ustedes que fueron las corporaciones eclesiásticas y los eternos monopolios de Inglaterra y Escocia? ¿Tenemos que sufrir los mismos males ahora que vivimos en este país?».

Aunque no había habido, hasta ahora, ninguna reacción de este tipo contra la banca o las corporaciones en general, el incipiente populismo podía inspirarse ya en una tradición de xenofobia incluso en América Latina, aunque ésta tuvo menor trascendencia que la que luego se desarrolló en Norteamérica. En Argentina, Juan Manuel de Rosas había llevado a cabo una serie de acciones para agrupar a los extranjeros en los *ghettos* en la década de 1830, y les animó a que, aunque les costasen muchos esfuerzos, crearan sus propias instituciones sociales y caritativas que para él eran imprescindibles en cualquier comunidad nacional y, de este modo, contrarrestar el extremado cosmopolitismo característico de la elite de Buenos Aires en la década anterior y convertirse ellos mismos en uno de los objetivos de futuras acciones políticas. La existencia en la ciudad de lo que ahora era un club específicamente británico, y no ya el antiguo club para extranjeros, hizo que su cierre en 1845 tuviese mucha mayor trascendencia de la que habría tenido 20 años antes.

En la década de 1870, el populismo en la Argentina liberal contaba ya con los ingredientes esenciales. La desconfianza hacia los bancos y hacia los extranjeros se combinaron perfectamente en un incidente de rasgos claramente provincianos que acabó con la detención del director (alemán) de un banco británico y con el embargo de sus bienes en Rosario de Sante Fe, localidad en la que el rápido crecimiento de la agricultura estaba empezando a transformar el ambiente político. El envío de un cañonero por parte de los británicos hizo que los argentinos tomaran este suceso como un ejemplo más del imperialismo británico.

Igual que ocurrió con otras intervenciones británicas anteriores, no fue más que una representación. Antes, en 1845, en su campamento a las afueras de Buenos Aires, el capitán T. S. Thompson de la Marina británica reflexionaba sobre la posibilidad de llevar a cabo una acción hostil. «Me han dicho que hay en total unos 6.000 súbdidos británicos entre los que viven en Buenos Aires y los que trabajan como ganaderos en el interior», escribía, «y que gran parte del comercio está en sus manos. Se darán cuenta de la dificultad de castigar a los argentinos sin ocasionar una gran cantidad de perjuicios a la propiedad y, tal vez poner en peligro la vida de los nuestros». Unos 30 años después, un funcionario del Foreign Office, tan preocupado como Thompson, descubrió en Rosario que a la predicción de que se causarían graves daños a la propiedad, había que añadir el peligro real de desacreditar a los aliados de los británicos en el gobierno nacional, e incluso de perjudicar a la Federación.

A la cómica incapacidad de los británicos de responder eficazmente cuando se vieron estratégicamente acorralados, se sumaba un problema muy frecuente para cualquier poder hegemónico: no dar nunca señales que puedan tranquilizar al más débil. Este mensaje era más una intención que la puesta en práctica de una política. En Rosario, por tanto, fueron apareciendo todos los síntomas del populismo, y los políticos locales manipularon los sentimientos de los nuevos grupos urbanos y rurales hacia los ferrocarriles y las empresas de servicios públicos británicas para poder expulsar a las familias terratenientes tradicionales del poder. Mientras tanto, los aranceles argentinos, aunque seguían cumpliendo su función de proporcionar ingresos, habían sufrido un reajuste para garantizar la protección a las industrias locales basadas en materias primas, mediante una carga de un 35 por ciento *ad valorem* sobre los zapatos, la ropa y las bebidas.

En los Estados Unidos, dos guerras y la amenaza real de un conflicto

reabierto a raíz del incidente *Alabama* en la década de 1860, habían preparado el terreno para una reacción contra el capital británico. El impago de los plazos de los créditos fue tan perjudicial para los tenedores de obligaciones británicos, como las pérdidas que sufrieron por culpa de los gobiernos latinoamericanos, lo cual llevó a un inversor a decir, ya en una fecha tan temprana como 1841, que «Massachusetts, Virginia y, tal vez, Carolina del Sur, son los únicos estados en los que sigue vigente el tono elevado típicamente inglés del honor y los principios tan pasados de moda», y añadía que «en la mayoría de los restantes estados, siento decir, el sistema agrícola o unos siniestros políticos con mucha influencia, destruyen toda posibilidad de que exista la mínima confianza».

La oleada de compras de haciendas, compañías mineras, fábricas de cerveza y empresas textiles por parte de los británicos en los Estados Unidos a partir de finales de los años 70 del siglo XIX, fue rápidamente interpretada por los agricultores occidentales, que se resentían en particular del absentismo y del cercado de las tierras por las empresas británicas con un capital nada despreciable, «bien como un paso más en la formación de grandes monopolios o, lo que es peor, como parte de un plan imperialista elaborado por los banqueros británicos para esclavizar a los americanos». Hubo una reacción especialmente fuerte contra el sistema de arrendamiento impuesto por William Scully, hijo de una familia terrateniente anglo-irlandesa, quien en 1900 controlaba más de 200.000 acres que se extendían desde Illinois hasta Nebraska. La prensa estadounidense exageró, desmesuradamente, las cantidades empleadas en la invasión británica utilizando, por ejemplo, cifras referidas al capital nominal y al capital autorizado de las compañías, en lugar de utilizar las cantidades pagadas por los accionistas, que en muchas ocasiones eran muy inferiores con el fin de que cada accionista tuviera una responsabilidad limitada sobre las acciones.

William Jennings Bryan y otros utilizaron esta campaña de la prensa para poner en marcha la máquina legislativa. Se intentó crear una legislación federal que se opusiera a los terratenientes extranjeros ya en 1883, y el resultado final fue un escrito, firmado por Cleveland en 1887, que imponía una serie de restricciones a los individuos y a las sociedades extranjeras que poseían tierras en el territorio nacional. Numerosos Estados del otro lado del Mississippi siguieron el ejemplo federal y, algunos, como Kansas o California, llegaron incluso a modificar la constitución para poder hacerlo. Es cierto que en muchas ocasiones se excluyeron las

zonas mineras, que la observación de la ley no siempre era estricta y que posteriormente se creó una disposición especial para que los acreedores tuvieran tiempo para disponer de los bienes que tenían hipotecados. Pero disponemos de datos que nos indican que se cancelaron algunos proyectos británicos de inversión en la década de 1880, a causa del efecto de freno que tuvo la campaña en la confianza de los inversores y en la legislación misma. A finales de los años 80 «la total prohibición de que los extranjeros tuvieran propiedad alguna se convirtió en un artículo de fe para los agricultores», concluía Roger Clements. «Uno de los principales atractivos que la zona al oeste del Mississippi tenía para los británicos que dirigían empresas, era la estabilidad y el respeto por los derechos de propiedad característicos de la sociedad americana en el pasado. Pero el programa de Bryan representaba el repudio y la ruina. Las colonias, además de ofrecer nuevas oportunidades para la explotación, podían empezar ya a mostrar ese respeto por los derechos de los británicos que los americanos estaban, aparentemente, empezando a olvidar».

Resentimientos de este tipo se produjeron en otros lugares, y desataron una larga pugna para expulsar a los británicos de los puestos importantes en la banca, las compañías aseguradoras y las empresas de servicios públicos de Uruguay durante el mandato de José Batlle y Ordóñez y de sus sucesores, después de 1903; la crítica en Argentina fue menos sistemática, y en Perú se llevaron a cabo acciones legislativas contra las compañías aseguradoras británicas donde algunos presentaron su dimisión temporalmente.

La oleada de leyes antibritánicas en todo el continente desde la década de 1880 en adelante, fue general y mostró una sorprendente uniformidad en sus objetivos. No puede decirse lo mismo de la segunda reacción de los Estados Unidos ante las amenazas británicas. Si los norteamericanos tendían a exagerar el grado de control británico sobre su propia economía, no estaban errados al afirmar que Gran Bretaña ocupó una posición dominante en el comercio y en las inversiones en ciertas zonas de América Latina. Esto se vio cada vez más como una amenaza hacia el bienestar y la seguridad en los Estados Unidos.

En el explosivo cóctel de sentimientos imperialistas americanos, este miedo a ser dominado se mezclaba con el temor a ser rechazado. «La única cosa peor que ser explotado», escribía Joan Robinson, «es no ser explotado». Los británicos habían encontrado fuentes alternativas de alimentos y materias primas dentro de su propio Imperio. El trigo hindú y

australiano reemplazaría al americano, el Imperio británico y su armada podrían prescindir del petróleo americano, recurriendo a las fuentes de crudo de Rusia y las Indias orientales. El temor de que los británicos llegaran a prescindir de los Estados Unidos como fuente de productos primarios, propició unas políticas británicas que desembocarían, precisamente, en ese resultado. En Estados Unidos, promovieron una serie de ideas sobre una división imperialista del mundo en la que América Latina figuraba como las «Indias americanas número veinte».

Estos sucesos no solamente justificaron la creación de una marina de guerra para defenderse de los británicos, sino que desembocaron en una serie de investigaciones por parte del Estado sobre qué medidas podían adoptarse para despojar a los británicos de su fuerte posición comercial en América Latina. Entre todos los boletines e informes de los agentes especiales destacaron *Banking Opportunities in South America* de William H. Lough en 1915, y el *Banking and Credit in Argentina, Chile and Peru* en 1914 de E. N. Hurley, los cuales proporcionaban un detallado mapa orientativo sobre el estado del comercio a los «soldados de a pie» un tanto indecisos del sector privado.

Cuando el nacionalismo económico de la Europa de la posguerra se sumó al imperialismo norteamericano, los británicos comenzaron a dominar la situación —con retraso, eso sí— cosidos a las faldas de su decadente imperio. Como consecuencia de los acuerdos de Ottawa de 1933, los británicos sucumbieron finalmente a medio siglo de profecías de los Estados Unidos, que por su propia naturaleza tendían a cumplirse al instituir un sistema de preferencias imperial y al elevar los aranceles con respecto al resto del mundo. Argentina, profundamente vulnerable a cualquier modificación de su comercio con Gran Bretaña, accedió a una situación de bilateralismo en 1929, que se extendería más tarde, en 1933, a raíz de los acuerdos Roca-Runcirnan, los cuales garantizaban el libre acceso de los productos argentinos al mercado británico. Parece que los argentinos sacaron beneficios a corto plazo de sus iniciales reacciones conservadoras frente a la depresión, y de la aceptación de una posición como *Dominion* honorario, pero estas afrentas desembocaron en una oposición abierta de los británicos en la década de 1940 y, entre tanto, no hicieron sino confirmar la creencia largamente sostenida en los Estados Unidos en los designios imperialistas de los británicos en América.

Capítulo X

CONCLUSIONES

Antes de pasar a resumir lo que aquí se ha expuesto, puede ser interesante para los lectores el saber que muchas de las compañías mencionadas en estas páginas siguen funcionando, y en muchos casos siguen desempeñando un papel activo en América.

El fastasma de Lumb, la empresa Wanklyn & Company, transformada primero en el Mercantile Bank of the River Plate, luego en la River Plate, Trust, Loan and Agency Company, sigue habitando en la City de Londres. Pues aunque la River Plate Trust Company dejó su agencia administrativa y su actividad como prestamista de hipotecas en la década de 1960, sobrevive, con un leve cambio de nombre, como una compañía inversionista, la River and Mercantile. La oficina de Buenos Aires en la Avenida de Mayo, continuó durante una época como una empresa local independiente bajo la dirección de William Haxell, hijo del último director general que fue enviado al extranjero en 1902. El té seguía sirviéndose cada tarde, en la oficina decorada con sedas y caoba; el alto taburete seguía delante del escritorio del oficinista; el ascensor eléctrico, el primero de la ciudad, que tanto había divertido a la mitad del gabinete argentino el día de la apertura del edificio, aún funcionaba. Pero el negocio se tambaleaba y se liquidó a finales de la década de 1970, cuando se retiró Haxell. Un despacho de abogados de origen irlandés, los O'Farrells, se deleita enormemente ocupándose de este extraordinario pedacito de Inglaterra en el extranjero.

El Lloyds Bank sigue operando por todo el continente, a veces en unos edificios que se remontan a la época del London and River Plate Bank, el London and Brazilian y de otras instituciones del siglo XIX. Pero en Concepción de Chile, donde la sucursal pasó a manos del Banco

O'Higgins, los terremotos han destruido únicamente una de las ventanas originales adornada con las iniciales del Anglo-South American Bank.

La Cable and Wireless sigue en funcionamiento, normalmente en un programa de inversiones de 200.000.000 de dólares en el Caribe. Los viejos banqueros comerciales anglo-americanos, los hermanos Baring y Morgan Grenfell, siguen estando entre los grandes, aunque las fusiones y las compras ocupan un lugar más destacado en sus negocios que los préstamos estatales del siglo XIX. Los compromisos de la Shell en el continente siguen siendo importantes, pero recientemente han tomado otros derroteros al invertir grandes sumas en la silvicultura y en la producción de pasta de papel en el sur de Chile. La Metal Box dio un paso decisivo —aunque aún es demasiado pronto para asegurarlo— en Europa, cuando se fusionó con la Carnaud a principios de 1989. Pilkington todavía fabrica en Argentina, y fue una de las escasísimas compañías británicas que invirtieron dinero fresco durante el complicado período que siguió a la Guerra de las Malvinas. La Grand Metropolitan, ansiosa por abandonar su antiguo cuartel en los hoteles y dedicarse a un negocio más general de comida envasada, vendió una de sus filiales en los Estados Unidos, Inter-Continental Hotels, por dos billones de dólares en 1988, para poder facilitar la compra de la Pillsbury al año siguiente por 5,8 billones de dólares. En toda la discusión sobre cómo el pobremente dirigido gigante británico vaciaría la pesada compañía americana cargada hasta los topes de personal, muy pocos recordaban que los británicos ya se habían encontrado en esta situación, y cuyas habilidades directivas, en la década de 1890, no habían demostrado ser, precisamente, las más apropiadas.

El juego continúa. Si preguntáramos cuáles habían sido los resultados más significativos del suministro de bienes y servicios, habría que destacar dos características.

En primer lugar, las empresas anglo-norteamericanas de mediados del siglo XIX, sembraron el terreno para un pequeño número de bancos mercantiles, empresas comerciales y compañías de seguros que acabarían disfrutando de un inmenso poder financiero. Nueva York y Londres siguen siendo importantes centros financieros hoy en día. En segundo lugar, las técnicas de producción, transporte, comunicación y administración se expandieron ampliamente, primero a través de las relaciones mercantiles del siglo XIX y posteriormente, a través de sistemas más formales. Había que pagar un precio por la espacialización, en ocasiones profundamente inadecuada, de las distintas zonas de América, como por

ejemplo el cinturón algodonero de los Estados Unidos, las plantaciones de azúcar en el Caribe o las pampas argentinas, y por la extrema rigidez de su infraestructura. Esto, al igual que los frecuentes efectos negativos de la concentración de poder, es algo que puede esperarse de la puesta en práctica de cualquier sistema capitalista a gran escala, y esto es algo que, en mi opinión, actualmente tiene mucho menos que ver con un capitalismo internacional concreto que con el papel económico adoptado por los distintos Estados, a diferencia de lo que ocurrió en el pasado.

La rigidez como característica de la organización de las exportaciones tuvo consecuencias políticas, pues acentuó las diferencias entre el norte y el sur de los Estados Unidos y entre Buenos Aires y la zona interior de Argentina y porque, en algunas ocasiones, hizo que la postura política de los aliados locales del capital extranjero fuera extremadamente difícil. Esta reacción política, que ha tenido ramificaciones hasta la actualidad, fue el segundo resultado más importante de las relaciones económicas anglo-americanas, y yo sostengo que sus consecuencias, es decir, los efectos materiales de la política gubernamental, fueron tan importantes, si no más, que las consecuencias de las actividades estrictamente económicas que las originaron. El populismo promovido por el capitalismo exportado pudo surgir de un análisis superficial de los problemas más acuciantes durante el cambio del siglo, pero no por eso fue menos influyente. De ello, quedó una sospecha imborrable de las inversiones extranjeras, procediesen de donde procediesen y sin importar en qué condiciones, que en Brasil no empezó a perder vigor hasta la década de 1960 y en otros países latinoamericanos hasta después de la culminación de los sentimientos nacionalistas a mediados de la década de 1970. Aunque esta nueva forma de pensar la fomentaron los regímenes militares en diversos países sudamericanos, y la manipulación de la política del FMI y del World Bank desde Washington, lo cierto es que una nueva forma de liberalismo y una mayor apertura contribuyeron a crear un amplio consenso político. Incluso en los Estados Unidos, donde se han producido conatos de nacionalismo como respuesta a una reciente oleada de inversiones extranjeras directas hacia el interior y a la política comercial de la Comunidad Europea, las ideas populistas no disfrutan ya de la misma aceptación que tuvieron un día.



No se trata de buscar culpables e inocentes en este asunto. Gran Bretaña estuvo sencillamente implicada, como lo estuvo toda América, en la creación de una serie de concepciones del mundo, liberales y naciona-

listas, que gobernaron sus relaciones durante más de un siglo. No es cierto que estas posturas, en cuanto tales, fueran la causa de todos estos problemas; fueron, más bien, los enfrentamientos que surgieron a raíz de las diferencias reales con relación a los intereses materiales entre la ciudad y el campo, el comerciante y el productor, el fabricante y el agricultor, entre el prestamista y el prestatario. Sin embargo, los británicos solían ser más urbanos, más comerciantes y más dispuestos a prestar dinero que sus colegas americanos. Le sacaron mucho partido a todo esto durante más de un siglo, pero aún recordaban los elevados costes que tuvieron que pagar a nivel político, muchos años después de haber adquirido la posición de deudores en los confines de Europa.

Dicho esto, sería injusto no dejar claro que, una vez que la esclavitud se perdió en el pasado, los británicos mostraron un lado mejor de su naturaleza en el oeste que en el este. En América, se rechazó cualquier forma imperial. En África y en el Este ocurrió exactamente lo contrario. Esta diferencia política básica significaba que la moral comercial de los británicos en América, sus relaciones con la clase trabajadora y sus aspiraciones eran, en términos generales, superiores. Algo de aquellas aspiraciones liberales y democráticas que permearon el liberalismo en América y en Gran Bretaña, emergieron a la superficie una y otra vez, independientemente del tiempo que hubieran permanecido inmersas. Los comerciantes y los empresarios británicos durante todo el siglo XIX y parte del XX aceptaron, en general, el mito del nacimiento del liberalismo en los Estados Unidos y se plegaron a las aspiraciones constitucionales de las repúblicas latinoamericanas de compartir sus propias inclinaciones políticas radicales. Con frecuencia, se sentían más cómodos y podían hacer negocios más a gusto en los Estados independientes americanos que bajo los regímenes coloniales administrados por sus propias clases gobernantes. Éstas, sin embargo, no se sintieron nunca cómodas en América, precisamente por el ambiente democrático del lugar y por el tipo de británicos que atraían. Belford Wilson, encargado de negocios en Lima, estuvo a punto de tirar la toalla cuando se quejó de su situación, «en medio de facciones rivales y de las ilógicas pretensiones de ignorantes interesados, comerciantes presuntuosos sin ninguna cultura». No se refería a los peruanos, sino a sus propios compatriotas. Probablemente sus colegas estuvieran de acuerdo con él. Wilson escribió una carta al cónsul británico en Caracas en la que le decía que «los comerciantes sudamericanos, alias los "agentes de Manchester", son iguales en todas partes».

APÉNDICES

ENSAYO BIBLIOGRÁFICO

Este libro no está dirigido exclusivamente a los académicos. Por ello, no había razón para llenar sus páginas con la acostumbrada parafernalia de notas. Pero para aquellos que deseen estudiar las relaciones económicas angloamericanas con más detalle he hecho una lista de prácticamente todos los títulos a los que me he referido a lo largo del libro. Además, en ocasiones he citado directamente fuentes manuscritas, por lo general relacionadas con diversas áreas en las que estoy investigando actualmente. Las principales fuentes son los «Norman Papers» de la Kent Archives Office, los informes del Foreing Office británico y la Board of Trade, ambos guardados en la Public Record Office en Kew, al oeste de Londres, y los informes de dos empresas de Midland, los de la J. & J. Cash, que se guardan en la Coventry City Records Office, y los de la Henry Hope & Sons, en el Birmingham City Records Department de la Central Library. Para aquellos que pudieran necesitarlo pueden consultar en la biblioteca de la Universidad de Warwick, Coventry CV4 7AL, UK, una copia a máquina de este libro, que incluye referencias según el estilo Harvard de las obras que se citan en este ensayo bibliográfico.

En relación con las estadísticas históricas generales sobre Gran Bretaña, el punto de partida es el libro de B. R. Mitchell y P. Deane, *Abstract of British Historical Statistics,* Cambridge University Press, Cambridge, 1962, y un libro complementario posterior, B. R. Mitchell y H. G. Jones, *Second Abstract of British Historical Statistics,* Cambridge University Press, Cambridge, 1971. Estas obras cubren todo el período hasta la década de 1960. Aunque son un poco incómodas, pero no muy complejas, pueden consultarse las tablas anuales en las publicaciones gubernamentales, de las cuales la más útil es el *Annual Abstract of Statistics,* HMSO, Londres. El *Business Monitor,* HMSO, Londres, es una fuente inagotable de información. Si se es perseverante, podrán encontrarse datos muy detallados sobre el comercio y las inversiones en el extranjero. Para escribir este libro se consultaron una serie de compilaciones especializadas. El libro de W.

S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Commerce and Governments: Trends and Outlook,* Twentieth Century Fund, Nueva York, 1955, es muy interesante. W. Schlote, *British Overseas Trade from 1700 to the 1930s,* Blackwell, Oxford, 1952, sigue siendo útil. G. Jackson y R. J. Morris, *Atlas of industrializing Britain, 1780-1914,* Metheun, Londres, 1986, es un estupendo complemento.

Muchas personas, entre ellas el autor de este libro, consideran que la exposición cartográfica de los datos es de gran ayuda. G. Barraclough, editor, *The Times Atlas of World History,* Times Books, Londres, 1984, es muy útil, pero el menos suntuoso *New Cambridge Modern History Atlas,* Cambridge University Press, Cambridge, 1970, editado por H. C. Darby y H. Fullard es a veces más indicado por su precisión y detalle. El último título que citaremos es N. Williams, *Chronology of the Modern World, 1763-1965,* Barrie & Rockliff, Londres, 1966.

Historia económica internacional

Los lectores que no estén familiarizados con la historia económica internacional en la época moderna pueden consultar W. Ashworth, *A Short History of the International Economy since 1850,* Longmans, Londres, 1962. Los que piensen que Ashworth es demasiado liberal preferirán A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *The Growth of the International Economy, 1820-1960,* George Allen & Unwin, Londres, 1971, o J. Foreman-Peck, *A History of the World Economy: International Relations since 1850,* Wheatsheaf, Brighton, 1983. W. W. Rostow combina la tarea macroeconómica de describir la economía internacional con una serie de pequeños esbozos sobre el desarrollo económico nacional de numerosos países en *The World Economy: History and Prospect,* Macmillan, Londres, 1978. Obras sobre la más reciente economía internacional que incluyen información sobre políticas comerciales inversoras concretas son: D. P. Calleo y B. M. Rowland, *America and the World Political Economy: Atlantic Dreams and National Realities,* Indiana, University Press, Bloomington, 1973; J. E. Spero, *The Politics of International Economic Relations,* George Allen & Unwin, Londres, 1985; R. Gilpin, *The Political Economy of International Relations,* Princeton University Press, Princeton N. J., 1987; S. Gill y D. Law, *The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies,* Harvester, Brighton, 1988, y una espléndida polémica de T. Cutler, C. Haslam, J. Williams y K. Williams, *1992: the Struggle for Europe,* Berg, Nueva York, 1989. Otras obras más amplias, pero de gran relevancia para nuestro tema, son: D. C. M. Platt, *Latin America and British Trade, 1806-1914,* Black, Londres, 1972; J. B. Williams, *British Commercial Policy and Trade Expansion, 1750-1850,* y L. Morre, *The Growth and Structure of International Trade since the Second World War,* Wheatsheaf, Brighton, 1985.

INVERSIONES INTERNACIONALES

Sobre inversiones internacionales, la útil introducción de P. L. Cottrell incluye, además, una bibliografía anotada: *British Overseas Investment in the Nineteenth Century,* Macmillan for the Economic History Society, Londres, 1975. Aunque se han hecho posteriores revisiones, algunas obras clásicas siguen resultando de gran utilidad. Entre ellas destacaremos: C. Lewis, *America's Stake in International Investments,* 1938; F. J. Rippy, *British Investments in Latin America, 1822-1949: a Case Study of Private Enterprise in Retarded Regions,* University of Minnesota, Minneapolis, 1959, y L. H. Jenks, *The Migration of Capital to 1875,* Knopj, Nueva York, 1927. Otras obras más recientes consultadas durante la preparación de este libro son: I. Stone, «British Direct and Portfolio Investment before 1914», *Journal of Economic History,* 37, 3, septiembre 1977; M. Edelstein, *Overseas Investment in the Age of High Imperialism in the United Kingdom, 1850-1914,* Methuen, Londres, 1982; E. Baklanoff, «Foreign Private Investment and Industrialization in Brazil», *New Perspectives on Brazil,* Baklanoff ed., Nashville, Tennessee, 1966, y varios ensayos de J. H. Dunning, la mayoría recopilados en dos volúmenes: *Studies in International Investments,* George Allen & Unwin, Londres, 1970, e *International Production and Multinational Enterprise,* George Allen & Unwin, Londres, 1981. He utilizado cifras sacadas de dos fuentes un tanto excéntricas, J. Byron Altfield, «The Effect on English Trade of the Investment of English Capital Abroad», *Journal of the Institute of Bankers,* 14, octubre, 1893, que incluye una estimación por productos de las ganancias británicas en las inversiones extranjeras incluyendo las de los intereses en las inversiones de las compañías de seguros y en los depósitos bancarios, y H. English, *A Complete View of the Joint Stock Companies formed during the Years 1824 and 1825,* Boosey & Sons, Londres, 1827.

EMPRESAS TRANSNACIONALES

La bibliografía más reciente sobre inversiones extranjeras directas y sobre empresas transnacionales es inmensa. R. E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis,* Cambridge University Press, Cambridge, 1982, da una excelente visión de la bibliografía existente. R. Jenkins, *Transnational Corporations and Uneven Development: the Internationalization of Capital and the Third World,* Methuen, Londres, 1987, constituye una visión desde la izquierda, se centra en las políticas seguidas y está menos limitado al tema del desarrollo de lo que parece indicar su título y, además, presta mucha atención a las relaciones internacionales. Una breve revisión reciente de las políticas contemporáneas proviene de Chatam House, the Royal Institute of International Affairs. Se trata de

la obra de Deanne Julius, *Global Companies and Public Policy: the Growing Challenge of Foreign Investment,* Pinter, Londres, 1990.

Economías americanas

Estadísticas sobre comercio e inversiones, además de reflexiones más amplias, pueden encontrarse en varios libros sobre la economía de países americanos concretos. En mi opinión, los siguientes títulos pueden ser de gran utilidad: R. Thorp y G. Bertram, *Peru, 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy,* Columbia University Press, Nueva York, 1978; W. L. Marr y D. G. Paterson, *Canada: an Economic History,* Macmillan, Toronto, 1980; E. E. Mahant y G. S. Mount, *An Introduction to Canadian-American Relations,* Nelson, Scarborough, Ontario, 1989; P. Agote, *Informe del presidente del crédito público nacional,* 5 volúmenes, Buenos Aires, 1889; G. Eisner, *Jamaica, 1830-1930: a Study in Economic Growth,* University of Manchester Press, Manchester, 1961; C. R. Enock, *Peru,* T. Fischer Unwin, Londres, 1906; H. J. Cuccorese, «Historia económica y financiera argentina, 1962-1930», en *Historia Argentina Contemporánea,* Buenos Aires, 1966, 7-126; H. S. Ferns, *The Argentine Republic, 1516-1971,* David & Charles, Newton Abbot, 1973; D. Rock, *Argentina, 1516-1982,* Tauris, Londres, 1986, y G. Di Tella y D. C. M. Platt, *The Political Economy of Argentina, 1880-1914,* Macmillan, Londres, 1986.

Historia de las ideas

Los tratados sobre economía política y diversos trabajos polémicos, así como las historias de las ideas económicas de Gran Bretaña y de las Américas han sido muy valiosos, especialmente para el capítulo VIII. No tiene sentido citar las ediciones concretas. Obras como *Wealth of Nations,* de A. Smith; *Principles of Political Economy and Taxation,* de David Ricardo, o *Right of Man,* de T. Paine, han sido ampliamente traducidas. Una serie de obras que citamos en la exposición sobre el liberalismo económico clásico, aunque son menos conocidas, son las siguientes: P. Cain, «Capitalism, War, and Internationalism in the Thought of Richard Cobden», *British Journal of International Studies,* 5, 1979; J. Morley, *The Life of Richard Cobden,* Fisher Unwin, Londres, 1905; J. Ridley, *Lord Palmerston,* Panther, Londres, 1972; I. Kant, «Idea for a Universal History with a Cosmopolitan Purpose», en Hans Reiss, editor, *Kant's Political Writings,* Cambridge University Press, Cambridge; J. Schumpeter, *Social Classes and Imperialism,* Meridian Books, Nueva York, 1955; H. C. Carey, *Principles of Political Economy,* Carey, Lea & Blanchard, Filadelfia, 1837-1838; F. List, *The National System of Political Economy,* Longman, Londres, 1904, y R. Prebisch, *Towards a New Tra-*

de Policy for Development: a Report by the Secretary General of the United Nations Conference on Trade and Development, UN, Nueva York, 1964.

Algunos de los libros a los que nos hemos referido tangencialmente en el capítulo IX se citan más adelante. Otros que no hemos citado porque son más concretos que los anteriores, incluyen: B. Mitre, *Historia de Belgrano,* cuarta edición, Buenos Aires, 1887; M. G. Mulhall, *The English in South America,* Buenos Aires, 1878; T. A. Turner, *Argentina and the Argentines,* Londres, 1892; D. N. McCloskey, *Enterprise and Trade in Victorian Britain,* George Allen & Unwin, Londres, 1981; J. Knapp, «Capital Export and Growth», *Economic Journal,* 67, 1957; J. Saville, «Some Retarding Factors in the British Economy before 1914», *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research,* 17, 1965; P. Bairoch, *The Economic Development of the Third World since 1900,* 1975; C. Dewey, «The End of the Imperislism of Free Trade: the Eclipse of the Lancashire Lobby and the Concession of Fiscal Autonomy to India», en C. Dewey y A. G. Hopkins, editores, *The Imperial Impact: Studies in the Economic History of Africa and India,* 1978, y C. Kindleberger, *Economic Response,* 1978, capítulo III.

Creemos conveniente citar algunas obras sobre las ideas acerca de la responsabilidad limitada y la incorporación: B. C. Hunt, *The Development of the Business Corporation in England, 1800-1867,* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1936; G. H. Evans, *Business Incorporations in the United States, 1800-1943,* National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1948; C. E. Freedeman, *Joint Stock Enterprise in France, 1808-1867: from Privileged Company to Modern Corporation,* University of North Carolina Press, Chapel Hill, N. O., 1979, y una obra que se centra en los aspectos legales, T. Orhnia, editor, *Limited Liability and the Corporation,* Croom Helm, Londres, 1982.

Más directamente referidas a las Américas, son las siguientes obras: D. G. Creighton, «The Economic Background of the Rebellions of 1837», *Canadian Journal of Economic and Political Science,* 3, 3, agosto, 1937, 322-34; V. C. Fowke, «The National Policy, Old and New», *Canadian Journal of Economics and Political Science,* 18, 3, agosto, 1952; C. D. W. Goodwin, *Canadian Economic Thought: the Political Economy of a Developing Nation, 1814-1914,* Cambridge University Press, Londres, 1961; J. L. Romero, *A History of Argentine Political Thought,* Stanford, California, 1963; J. C. Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880,* Buenos Aires, 1972, y S. Topik, «The Evolution of the Economic Role of the Brazilian State, 1889-1930», *Journal of Latin American Studies,* 11, 2, noviembre, 1979, 325-42.

RELACIONES ANGLO-AMERICANAS

Los estudios sobre las relaciones británicas con diferentes países americanos y sobre las inversiones extranjeras en países concretos han sido, onviamente, de

una gran ayuda. Los temas que tratan varían de unos libros a otros, pues mientras que algunos analizan exclusivamente los flujos económicos, otros se centran en los aspectos sociales, políticos y culturales. Los que refieren a los Estados Unidos son: N. S. Buck, *The Development of the Organisation of Anglo-American Trade, 1800-1850,* Yale University Press, New Haven, Connecticut, 1925; J. H. Daniels, *Recent Foreign Direct Manufacturing Investment in the United States: an Interview Study of the Decision Process,* Praeger, Nueva York, 1971; R. O. Keohane, «Associative American Development, 1776-1860: Economic Growth and Political Disintegration», en John Gerard Ruggie, editor, *The Antinomies of Interdependence: National Welfare and the International Division of Labor,* Columbia University Press, Nueva York, 1983, 43-90, el estimulante estudio de E. P. Crapol, *America for Americans: Economic Nationalism and Anglophobia in the late Nineteenth Century,* Greenwood Press, Westport, Connecticut, 1973; D. C. North, «International Capital Flows and the Development of the American West, *Journal of Economic History,* 16, 4, diciembre 1956, 493-505; J. Polter, «Atlantic Economy, 1915-1860: the U.S.A. and the Industrial Revolution in Britain», en A. W. Coats y R. M. Robertson, editores, *Essays in American Economic History,* Arnold, Londres; F. Thistlethwaite, *The Anglo-American Connection in the Early Nineteenth Century,* University of Philadelphia Press, Filadelfia, 1959; H. C. Allen y R. Thompson, editores, *Contrast and Connection: Bicentennial Essays in Anglo-American History,* Bell, Londres, 1976, y tres artículos, injustamente rechazados, de R. V. Clements, «The Farmer's Attitude toward British Direct investment in American Industry», *Journal of Economic History,* 20, 1955, 151-9, «British-controlled Enterprise in the West between 1870 and 1900 and some Agrarian Reactions», *Agricultural History,* 27, octubre, 1953, 132-41, y «British Investment and American Legislative Restrictions in the Trans-Mississippi West, 1880-1900», *Mississippi Valley Historical Review,* 42, septiembre, 1955. Dignas de mención son las siguientes obras: A. Hennessy y J. King, editores, *The Land that England Lost,* British Academic Press, Londres, 1992, y R. Brandon, *The Dollar Princesses,* Weidenfeld & Nicolson, Londres, 1980, sobre la alta sociedad y los matrimonios transatlánticos en los Estados Unidos.

Los estudios sobre las relaciones británicas con otras zonas del continente a las que nos hemos referido son: R. Gravil, *The Anglo-Argentine Connection, 1900-1939,* Westview, Boulder, Colorado, 1985; G. E. Carl, *First Among Equals: Great Britain and Venezuela, 1810-1910,* Ann Arbor, Michigan, 1980; R. Graham, *Britain and the Onset of Modernisation in Brazil, 1850-1914,* Cambridge University Press, Cambridge, 1972; S. E. Hilton, *Brazil and the Great Powers, 1930-1939: the Politics of Trade Rivalry,* 1975; A. Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the Era of Porfirio Díaz,* Durham, N. C., 1961; H. K. Wright, *Foreign Enterprise in Mexico: Laws and Policies,* University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1971; D. G. Paterson, *British Direct Investment in Canada, 1890-1914:*

Estimates and Determinants, University of Toronto Press, Toronto, 1976; la tesis doctoral inédita de E. J. Mínguez, «British Interest in Argentine Land Development, 1870-1914», St Antony's College, Oxford, 1981, y M. G. Mulhall, *The English in South America,* Buenos Aires, 1878.

HISTORIA DEL COMERCIO GENERAL

Bajo este subtítulo incluyo una serie de trabajos que podrían haberse agrupado con los tratados sobre inversiones internacionales, pero en los cuales hay una valiosa información sobre los agregados. Cito también algunas obras mías. Consciente de que escribo para una audiencia hispánica que no está familiarizada con la mayoría de los trabajos aquí citados, me he permitido incluir, cuando me ha parecido apropiado, algunas obras mías anteriores que no han sido traducidas al español. Referencias bibliográficas y archivísticas completas sobre algunos temas tratados en este volumen, se encontrarán en el libro de C. A. Jones, *Britain and the Dominions: a guide to business and relates records in the United Kingdom concerning Australia, Canada, New Zeland, and South Africa,* G. K. Hall & Co., Boston, Massachusetts, 1978; C. A. Jones, «Competition and Structural Change in the Buenos Aires Fire Insurance Market the Local Board of Agents, 1875-1921, en O. M. Westall, editores, *The Historian and the Business of Insurance,* Manchester University Press, Manchester, 1984, y C. A. Jones, *International Business in the Nineteenth Century: the Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie,* Harvester, Brighton, 1987.

Dentro de este grupo de trabajos sobre historia del comercio general hay que incluir los siguientes trabajos: dos obras clásicas sobre la banca de A. J. S. Baster, *The Imperial Banks,* Londres, 1929, y *The International Banks,* Londres, 1935, y la extensa y detallada obra de B. Hammond, *Blanks and Politics in America from the Revolution to the Civil War,* Princeton, 1957; D. C. M. Platt, editor, *Business Imperialism, 1840-1930: an Inquiry based on British Experience in Latin America,* Clarendon, Oxford, 1977, con varios capítulos de Greehhill sobre el comercio y el transporte marítimo, otros de Jones sobre la banca y las compañías aseguradoras, uno de Greenhill y Jones sobre los servicios públicos, así como varios resúmenes de las investigaciones de Crossley sobre la empresa Liebig, de Mathew sobre la empresa Gibbs, de Miller sobre los comerciantes británicos en Perú, y de Lewis sobre los ferrocarriles argentinos, sigue siendo una obra de gran valor, y C. Abel y C. Lewis, editores, *Latin America: Economic Imperialism and the State,* Athlone, Londres, 1985, incluye varios capítulos sobre los mismos temas; Finch escribe sobre los servicios públicos en Uruguay, por ejemplo, mientras que otros pertenecen más propiamente a la seccción dedicada a la política comercial, entre los que destacan el artículo de P. Alhadeff sobre «Dependency,

historiography and objections to the Roca Pact» y el de M. De P. Abreu, «Anglo-Brazilian Economic Relations and the Consolidation of American Pre-eminence in Brazil, 1930-1945». Los dos volúmenes de M. Wilkins sobre el comercio internacional norteamericano son muy útiles para los estudios comparativos: *The Emergence of Multinational Enterprise,* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1970, y *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970,* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1974. P. J. Buckley y B. R. Roberts, *European Direct Investment in the USA before World Warl,* Macmillan, Londres, 1982, es excesivamente breve y se centra fundamentalmente en los recursos secundarios, pero llena un importante vacío. Varios artículos ofrecen un cuadro general de las empresas comerciales durante el siglo XIX, y entre ellos destacan: J. Mayo, «Before the Nitrate Era: British Commission Houses and the Chilean Economy, 1851-80», *Journal of Latin American Studies,* 11, 2, noviembre, 1979, 283-302; E. W. Ridings, «Business, Nationality and Dependency in Late Nineteenth Century Brazil», *Journal of Latin American Studies,* 14, 1, mayo, 1982, 55-96, y P. L. Cottell, «Commercial Enterprise», en R. Church, editor, *The Dynamics of Victorian Business: Problems and Perspectives to the 1870s,* Londres, 1980, 236-50. Otros artículos desempeñan la misma función en el contexto de los debates sobre las formas adoptadas por las empresas en el siglo XIX. La disertación, inédita, de T. C. Coram para el M.Sc., «The Role of British Capital in the Development of the United States, *circa* 1600-1914», University of Southampton, 1967, acuña el término «inversiones sindicadas», «inversiones expatriadas», otra forma de denominar el mismo fenómeno, es invención de J. Stopford en su artículo «The Origins of British-based Multinational Manufacturing Enterprises», *Business History Review,* 48, 3, otoño, 1974, 303-35. Cada uno en su terreno, son muy valiosos los trabajos de S. D. Chapman, «The International Houses: the Continental Contribution to British Commerce, 1800-1860», *Journal of European Economic History,* 6, 1, primavera, 1977, y el artículo del mismo autor, «British-bases Investment Groups before 1914», *Economic History Review,* Second Series, 38, 2, mayo, 1985, 230-51 (ver el resto de la polémica en la misma revista), «The Free-Standing Company, 1870-1914: an important Type of British Foreigh Direct Investment», *Economic History Review,* Second Series, 41, 2, mayo, 1988, y el artículo mucho más limitado, aunque sigue siendo útil, de J. Mayo, «Before the Nitrate Era: British Commission Houses and the Chilean Economy, 1851-80», *Journal of Latin American Studies,* 11, 2, noviembre, 1979.

Los trabajos sobre sectores económicos o industrias concretos parece, a veces, que han sido escritos por personas que han prometido no mencionar los nombres de las empresas. Cuando el núcleo del trabajo lo constituye una entrevista, esto tiene sentido. Afortunadamente, otros estudios son mucho más informativos, y lindan con la historia del comercio general o sintética. Dentro de

esta categoría encontramos los siguientes estudios sectoriales sobre actividades británicas concretas: C. Lewis, *British Railways in Argentina, 1857-1914: a Case Study of Foreign Investment,* Athlone, Londres, 1983, y D. M. Joslin, *A Century of Banking in Latin America,* Londres, 1963, cuyos excelentes capítulos generales sobre las relaciones económicas anglo-latinoamericanas en general, junto al tratamiento global que proporciona la adquisición por parte de LLoyds de todos los bancos anglo-sudamericanos, hace que ésta sea una historia sectorial, más que corporativa. A esta clase pertenecen también el trabajo de D. E. Adler, *British Investment in American Railroads, 1834-1898,* University Press of Virginia, Charlottesville, 1970; el de L. H. Jenks, «Britan and American Railway Development», *Journal of Economic History,* 11, 1951; W. T. Jackson, «British Interests in the Range Cattle Industry, 1878-1951», *When Grass Was King,* University of Colorado Press, Boulder, 1956; T. Ellison, *The Cotton Trade of Great Britain,* Londres, 1886; H. Blakemore, *British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896: Balmaceda and North,* Athlone, Londres, 1974; W. M. Mathew, *The House of Gibbs and the Peruvian Guano Monopoly,* Royal Historical Society, Londres, 1981; G. Tweedale, *Sheffield Steel and America: a Century of Commercial and Technological Interdependence, 1830-1930,* Cambridge University Press, Cambridge, 1987; E. H. Davenport y Sidney Russell Cooke, *The Oil Trusts and Anglo-American Relations,* Londres, 1923; V. Blinn Reber, *British Merchant Houses in Buenos Aires, 1810-1880,* Havard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1979, y C. C. Spence, *British Investments and the American Mining Frontier, 1860-1901,* Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, 1958.

Los estudios sectoriales no tienen que analizar el papel de los británicos para arrojar luz sobre este tema. El único estudio del episodio de la Pillbury y la Washburn se encuentra en C. B. Kulhlmann, *The Development of the Flour-Milling Industry in the United States with special reference to the Industry in Minneapolis,* Augustus M. Kelley, Clifton, 1973. Trabajos como el de G. Philip, *Oil and Politics in Latin America: Nationalist Movements and State Companies,* Cambridge University Press, Cambridge, 1982; B. S. McBeth, *Juan Vicente Gómez and the Oil Companies in Venezuela, 1908-1935,* Cambridge University Press, Cambridge, y otros excelentes artículos sobre la estructura del mercado como el de H. Sábato, «Wool Trade and Commercial Networks in Buenos Aires, 1840s to 1880s», *Journal of Latin American Studies,* 15, 1, mayo, 1983, y J. R. Killick, «Specialized and General Trading Firms in the Atlantic Cotton Trade, 1820-1980», en S. Yonekawa y H. Yoshihara, editores, *Business History of General Trading Companies,* University of Tokyo Press, Tokyo, 1987, todos ellos incluyen una útil información sobre las relaciones angloamericanas, como ocurre con otras obras más generales como la de S. J. Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture: Textile Enterprise in an Underdeveloped Area, 1850-1950,* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1957, y W. Dean, *The Industrialization of São Paulo,*

1880-1945, University of Texas Press, Austin, Texas, 1969, y con una serie de folletos menos académicos como el de B. Coote, *The Hunger Crop: Poverty and the Sugar Industry,* Oxfam, Oxford, 1987, y el del Latin America Bureau, *The Great Tin Crash: Bolivia and the World Tin Market,* LAB, Londres, 1987.

BIOGRAFÍAS Y MEMORIAS COMERCIALES

Las biografías y las memorias de hombres de negocios no son frecuentes, y las que hay son bastante decepcionantes. Ya que la Alfred Booth & Company se estudia con bastante detalle en este libro, la biografía de D. Crow sobre George Macaulay Booth, un socio activo de la compañía, puede resultar interesante para el lector. *A man of Push and Go: the Life of George Macaulay Booth,* Hart-Davis, Londres, 1965, merece la pena leerse por el retrato que hace de la clase liberal de finales del siglo XIX y principios del XX a la que perteneció Booth y por el estudio de casos sobre la colaboración entre el sector privado y el Estado durante la Primera Guerra Mundial. Pero da muy pocos detalles de la compañía, de la que Booth fue durante una época director en Nueva York. Innecesariamente difícil es el libro de K. W. Körner, «El cónsul Zimmermann, su actuación en Buenos Aires, 1815-1847», *Boletín Oficial del Instituto de Historia Argentina «Doctor Emilio Ravignani»,* 2nd series, VII, 11-13, Buenos Aires, 1966, el cual ofrece una excelente descripción de la comunidad comercial cosmopolita de la época. D. Young, *Member for Mexico,* Londres, 1966, y el trabajo anterior de J. A. Spender, *Weetman Pearson,* Londres, 1930, tratan del primer lord Cowdray. R. Gatty, *Portrait of a Merchant Prince: James Morrison, 1789-1857,* Privately Printed, n.d., *circa* 1976, describe las empresas de Morrison, de Cryder y de las actividades de los hijos de Morrison que más directamente se ocuparon de los negocios familiares, Charles y Walter. Además, transcribe una serie de documentos, algunos de los cuales desaparecieron después de escribirse el libro. R. Henriques, *Marcus Samuel, First Viscount Bearstead and Founder of the «Shell» Transport and Trading Company, 1853-1927,* Barrie & Rockliff, Londres, 1960, pueden ser de gran ayuda. El vizconde Mauá es uno de los personajes brasileños más fascinantes del siglo XIX. Se vio muy influido por su relación comercial, en el pasado, con un socio escocés, y posteriormente hizo muchos negocios con bancos británicos. Todo ello nos lo cuenta A. Marchant en su libro *Viscount Maua and the Empire of Brazil: a Biography of Irineu Evangelista De Souza, 1813-99,* Berkley, California, 1965, aunque algunas de las tesis de Marchant han sido rebatidas y se han escrito cosas posteriormente, como por ejemplo R. J. Barman, «Business and Government in imperial Brazil: the Experience of Viscount Mauá», *Journal of Latin American Studies,* 13, 2, noviembre, 1981, 239-84. C. Darbyshire, *My Life in the Argentine Republic,* Londres, 1917, es uno de los pocos retratos de la comunidad anglo-argentina de la época, aunque perteneciente a una

generación anterior tenemos el libro de W. Latham, *The States of the River Plate*, segunda edición, Londres, 1868.

HISTORIAS CORPORATIVAS

Las historias de las compañías, que a veces se escribieron por encargo y otras se imprimieron a nivel privado y son por tanto difíciles de encontrar, constituyen una fuente muy importante para este libro. Van desde las puramente anecdóticas, hasta las estrictamente académicas. El segundo grupo no es siempre mejor que el primero. Están clasificadas según la importancia que el sector al que pertenecían tuvo para las inversiones británicas en el extranjero. A las historias de las empresas mercantiles, de los bancos comerciales y de otros servicios financieros, les siguen las de las haciendas y las compañías agrícolas. Vienen a continuación las compañías extractoras, seguidas de las empresas de infraestructuras y, finalmente, las empresas manufactureras.

Uno de los mejores estudios de una empresa mercantil —aunque no se trate de una empresa típica— es A. H. John, «A Liverpool Merchant House: Being the History of Alfred Booth and Company, 1863-1958», George Allen & Unwin, Londres, 1959. S. Marriner describe otra compañía del siglo XIX en su libro *Rathbones of Liverpool, 1845-73*, Liverpool University Press, Liverpool, 1961. Historia, de otras compañías anglo-americanas destacadas son: A. J. Murray, *Home fron the Hill: a Biography of Frederick Huth, «Napoleon of the City»*, Londres, 1970; W. Hunt, *Heirs of Great Adventure: the History of Balfour Williamson & Company Limited*, privately printed, Londres, 1951, 1960; *Balfour Williamson & Company and Alled Firms: Memoires of a Merchant House*, privately printed, Londres, 1929; B. W. Clapp, *John Owens, Manchester Merchant*, Manchester University Press, Manchester, 1965; A. Beherend, *Portrait of a Family Firm: Barh Beherend & Co., 1793-1945*, privately printed, Liverpool, 1970; R. G. Wilson, «The Fortunes of a Leeds Merchant House, 1780-1820», Business History, 9, 1967, 79-86; B. Albert, «An Essay on the Peruvian Sugar Industry, 1880-1920, and the Letters of Ronald Gordon, Administrator of the British Sugar Company in Cañete, 1914-1920», School of Social Studies, University of East Anglia, 1976; G. C. W. Joel, «One Hundred Years of Coffee: E. Johnston & Co. Ltd», privately printed, Londres, 1942; R. Cyril Lockett, *Memories of the Family of Lockett*, privately printed, 1939. Una visión desde el otro lado del Atlántico para una parte del siglo XIX exclusivamente, la ofrecen dos estudios clásicos: S. Weems Bruchey, *Robert Oliver, Merchant of Baltimore, 1783-1819*, John Hopkins Press, Baltimore, 1956, y E. Tooker, *Nathan Trotter: Philadelphia Merchant, 1787-1853*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1955.

Muchas empresas comerciales se convirtieron en bancos mercantiles a mediados del siglo XIX y existen numerosas monografías sobre el tema. En los úl-

timos años han aparecido bastantes historias de los bancos mercantiles angloamericanos, y algunas son excelentes. Enumeraremos algunos títulos anteriores: A. Ellis, *Heir of Adventure: the Story of Brown, Shipley & Co., Merchant Bankers, 1810-1960,* privately printed, n.d., Londres, 1960, y R. W. Hidy, *The House of Baring in American Trade and Finance: English Merchant Bankers at Work, 1763-1961,* Russell & Russell, Nueva York, 1949. Otras obras más recientes incluyen: D. Greenberg, *Financiers and Railroads, 1869-1889: a Study of Morton, Bliss & Co.,* University of Delaware Press, Newarl, 1980; V. P. Carosso, *The Morgans: Private International Bankers, 1854-1913,* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1987, y K. Burk, *Morgan Grenfell, 1838-1988,* Oxford University Press, Londres, 1989.

Otros títulos sobre el tema de las finanzas son: B. Supple, *The Royal Exchange Assurance: a History of British Insurance, 1720-1970,* Cambridge University Press, Cambridge, 1970; E. Liveing, *A Century of Insurance: the Commercial Union Group of Insurance Companies, 1871-1961,* Londres, 1961; C. Trebilcock, *Phoenix Assurance and the Department of British Insurance. Volume I: 1782-1860,* Cambridge University Press, Cambridge, 1985, y J. R. Winton, *Lloyds Bank, 1918-1969,* Oxford University Press, Oxford y Nueva York, 1982.

Sobre las compañías extractoras y las dependientes de los recursos naturales véase W. Curry Holden, *The Spur Ranch: a Study of the Inclosed Ranch Phase of the Cattle Industry in Texas,* Christopher Publishing House, Boston, Massachusetts, 1934; A. H. Hicks, *The Story of the Forestal,* privately printed, Londres, 1956, y J. Colin Crossley, «The Location and Development of the Agricultural and Industrial Enterprises of Liebig's Extract of Meat Company in the River Plate Countries, 1865-1932», tesis doctoral inédita, Leicester University, 1974, parte de la cual se incluye en el capítulo de Crossley y Greenhill en D. C. M. Platt, *Business Imperialism,* citado anteriormente. Otra obra muy interesante sobre la reestructuración de la empresa Liebig en la década de 1950 es el breve estudio de casos de G. A. Smith, C. Roland Christensen y N. A. Berg, editores, *Policy Formulation and Administration: a Casebook of Top-Management Problems in Business,* Homewood, III, Richard D. Irwin, Inc., 1968.

En lo referente a las compañías mineras véase R. Miller, «Small Business in the Peruvian Oil Industry: Lobitos Oilfields Limited before 1934», *Business History Review,* 56, 3, otoño 1982, 400-23; A. C. Sturney, *The Story of Mond Nickel,* privately printed, Londres, 1951, y R. E. Threlfall, *The Stoy of 100 Years of Phosphorous Making, 1851-1951,* privately printed, Oldbury, 1951, en el que se incluye una descripción de la Electric Reduction Company de Canadá de F. J. Hambly.

Una obra de gran utilidad sobre el transporte marítimo y los servicios públicos es la de P. Mathias y A. W. H. Pearsall, *Shipping: a Survey of Historical Records,* David & Charles, Newton Abbot, 1971, donde se citan las fuentes con-

sultadas en relación con los intereses marítimos de Booker McConnell y Bowater, así como los archivos de Elder Dempster, los cuales, aunque se refieren fundamentalmente a África, también poseen datos sobre Canadá y México a partir de la década de 1890, de la Manchester Liners, que se establecieron en Canadá y en los Estados Unidos en 1898, y de la Furness Withy & Company, descendiente de una de las principales compañías anglo-sudamericanas de transporte marítimo, la Royal Mail. Este último grupo recibe una especial atención en el libro de E. Green y M. Moss, *A Business of National Importance: the Royal Mail Shipping Group, 1902-1937,* Methuen, Londres, 1982. Para el período inmediatamente anterior, véase el excelente ensayo de R. Greenhill en D. C. M. Platt, «Business Imperialism», más arriba. Muy útil es también el trabajo de F. E. Hyde, *Cunard and the North Atlantic, 1840-1933: a History of a Shipping Management,* Macmillan, Londres, 1975.

En relación con los servicios públicos he citado las siguientes obras: K. C. Baglehole, *A Century of Service: a Brief History of Cable and Wireless Ltd, 1868-1968,* privately printed, Londres, 1969, y el excelente trabajo de H. Barty-King, *Girdle Round the Earth: the story of Cable and Wireless and its predecessors to mark the Group's Jubilee, 1929-1979,* Heinemann, Londres, 1979, además de R. Sobel, *ITT: the Management of Opportunity,* Sidgwick & Jackson, Londres, 1982, y J. Kinsbrunner, «Water for Valparaíso: a Case of Entrepreneurial Frustration», *Journal of Inter-American Studies,* 10, 4, octubre, 1968.

Para muchas de las compañías manufactureras citadas en este libro, la relación con las Américas no fue un tema capital, sino un pequeño capítulo de una larga historia. Esto queda reflejado en J. Evans, *The Endless Web: John Dickinson & Co Ltd, 1804-1954,* Cale, Londres, 1954; H. Evans, *Vickers Against the Odds, 1956-77,* Hodder & Stoughton, Londres, 1978; J. D. Scott, *Vickers: a History,* Weindenfeld & Nicolson, Londres, 1962; S. D. Chapman y S. Chassagne, *European Textile Printers in the Eighteenth Century: a Study of Peel and Oberkampf,* Heinemann, Londres, 1981; B. M. D. Smith, «The Avery Weigh: a History of W. and T. Avery Ltd, 1730-1939», inédito, Birmingham, 1967; F. A. WELLS, *Hollins and Viyella: a Study in Business History,* David and Charles, Newton Abbot.

El caso de América aparece muy detalladamente en B. W. E. Alford, *W. D. & H. O. Wills and the Development of the U.K. Tobacco Industry, 1786-1965,* Methuen, Londres, 1973; W. J. Reader, *Metal Box: a History,* Heinemann, Londres, 1976; W. J. Reader, *Bowater: a History,* Cambridge University Press, Cambridge, 1981; Charles Wilson, *The History of Unilever: a Study in Economic Growth and Social Change,* Cassell & Co., Londres, 2 volúmenes, 1954; D. C. Coleman, *Courtaulds: an Economic and Social History,* Clarendon, Oxford, 1969, 1980; T. C. Barker, *The Glassmakers. Pilkington: the Rise of an International Company, 1826-1976,* Weindenfeld & Nicolson, Londres; W. J. Reader, *Imperial Chemical*

Industries: a History. Volume I: the Forerunners, 1870-1926, Oxford University Press, Londres, 1970, y R. Graham, «A British Industry in Brazil: Rio Flour Mills, 1886-1920», *Business History,* 8, 1, enero, 1966.

ÍNDICE ONOMÁSTICO

Adler, Dorothy, 109.
Adone & Lobit, 94.
Albright and Willson (Oldbury), 155.
Alfred Booth & Company, 96, 99, 102, 104, 114.
Amstar Sugar, 215.
Anaconda Copper Company, 100.
ANCOM, 202.
Anderson, James, 120.
Anthony Gibbs & Sons, 95, 102.
Armstrong Whitworth (empresa), 157.
Ashworth (hermanos), 84, 144.
Ashworth, Edward, 104, 117, 141.
Ashworth, Isaac, 117.
Ashurst, Morris, Crisp & Company (despacho de abogados), 110, 118, 119.
Axis, 207.
Bahr, Behrend & Co., 94, 95.
Balfour Williamson & Company, 100, 104, 114.
Balmaceda, 198.
Banco Carabassa, 192.
Banco Mavá, 112.
Banco O'Higgins, 230.
Barclays, 108, 158.
Baring, Alexander, 190.
Baring Brothers, 92, 104, 110, 118, 139, 140, 191, 230.
Barman, Roderick, 113.
Batllé y Ordóñez, José, 226.
Behrend, Alfred, 95.
Behrend, Harry, 94.
Bember, 193.
Bertram, 193.
Bieckert (fábrica de cervezas), 154.
Bieckert, Elizabeth, 121.
Bieckert, Emile, 119, 120, 123, 124.
Birds Eye, 169.
Bliss, H., 90.
Boer (guerra de los), 192.
Bohms, Otto, 133.
Booth, Alfred, 97, 98, 100, 101, 104, 162.
Booth, Charles, 97, 99.
Boulton, Henry, 90.
Boulton, John, 90.
Boutell, Frederick Chevalier, 118, 120-122, 123, 192.
Bouwer, Samuel, 92.
Bowater (compañía), 156-158, 214.
Bowater, Eric, 157, 165.
Brahms, 214.
Brands (empresa), 144.
Brascan (compañía), 162.
Braudel, 20.
Bretton Woods (sistema), 213.
Britton (coronel), 123.
Brougham, Henry, 186.
Brown, Alexander, 110.
Brown, William, 110.
Brown, Shipley & Company, 89.
Brunner Mond (compañía), 156.
Bryan (secretario de Estado), 195.
Bunster, 107.
Burmah Oil, 147.
Cable and Wireless (empresa), 163, 230.
Carey (padre e hijo), 185.
Carl, George, 90.
Carnaud (empresa), 230.

Carosso, Vincent, 110.
Cassels (hermanos), 121.
Cassels, Frank, 122, 123.
Cassels, Walter, 121-124, 128.
Chaves, 75.
Churchill, Winston, 208, 212.
Clements, Roger, 137-140, 192, 226.
Cleveland, 225.
Cobden, Richard, 18, 181, 182, 184, 187, 188, 196, 205, 221.
Cohen, Levi, 121.
Commercial Union, 159-161.
Convención sobre Legislación Marítima, 204.
Coram, T.C., 109, 111.
Corneille, David & Company, 133.
Corner Brook (fábrica), 157.
Courtaulds, 66, 67, 84, 147, 209.
Cowdray, lord (empresa de), 162.
Creighton, D. G., 184.
Crisp, Frank, 121.
Croker National, 217.
Cryder, John, 92.
Cubitos Oxo, 132.
Cunard, 100.
Curtis Davis & Company, 144.
Dalgety, Frederick, 105.
Dallett, James, 90.
Daniels, John, 149.
Darwin, Charles, 180.
De Anne Julius, 216.
De Francisco (vizconde de Figueiredo), 142.
De Gaulle, 214.
D'Erlanger, Emile, 134.
Deutsh Koloniale Gerbstoff-Gesellschaft m.b. H. de Karlsruhe, 134.
Díaz Porfirio, 71, 184, 198.
Dickinson-Robinson Group, 150.
Dorfmann, Adolfo, 63.
Drabble Brothers, 104, 193.
Drake, Francis, 214.
Dreyfus, 193.
Ducellier (empresa), 216.
Duke, James Buchanan, 166.
Duncan, John, 117, 121.
Duncan Fox, 104.
Dunlop (compañía), 147.
Dunning, John, 62, 63, 65.
Du Pont, 169.
Eden, Anthony, 208.
Edward Ashworht & Company, 141, 143.
Electric Reduction Company, 154, 155.
Elizabeth (reina), 179.
English, Henry, 61.
Ernest Taylor Ltd., 168.
Exxon (empresa), 146.
Fair, John, 128.
Fawcett Engineering Ltd., 63.
Fawcett, Preston y Cia., 63.
Fernández, 20.
Ferranti (empresa), 147.
Ferranti, Sebastián de, 121.
Firino, René, 94.
First Western Bank and Trust Company, 159.
Fisons (empresa), 147.
Flour Mills and Granaies, 142, 143.
FMI (Fondo Monetario Internacional), 204, 231.
Fondo Comunitario para la Producción, 204.
Ford, Henry, 167.
Ford Europe, 81, 216.
Foseco-Minsep, 147.
Frederick Huth & Co., 95.
Frens, Harry, 198.
Freud, Sigmund, 15.
G. H. Williamson & Company, 167.
GKN, 216.
Gallop, Rodney, 211.
Garrett, John W., 110.
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 212.
General Foods (compañía), 169.
General Motors, 168.
Gerb un Farbstoffwerke H. Renner, 132.
Gestetner, 147.
Getty (familia), 191.
Gibbs, William, 155.
Girard, Stephen, 190.
Gladstone, 184.
Glover, Henry, 91, 92.
Glover, Thomas, 93.
Gowa, Joanne, 16.
Graham, Richard, 141.
Graham, Richard, 184.
Gran Metropolitan, 230.
Grand Trunk Arrangement Act, 110.
Grand Trunk Railway Company, 110.
Greenberg, Dolores, 139.
Grenfell, Morgan, 230.
Grisar & Company, 133.
Groff, 123.

Gurney, 108.
Hale, 193.
H. L. Boulton & Company, 90.
Hamilton, Alexander, 185, 189, 223.
Harteneck, Albert, 134.
Hartley & Green, 92.
Harrods y Grath, 75.
Hawley-Smoot (tarifa), 150.
Haxell, William, 229.
Head, F. B., 107.
Heath, Edward, 58.
Heller, Walter, E., 217.
Henry Hope & Sons Ltd., 151-154.
Henry Wiggin & Company, 156.
Hilton, Stanley, 199.
Hipkins, 151.
Hitler, Adolf, 207.
Hoares, 108.
Hobbes, Thomas, 180.
Holman, William, 142.
Holt, Alfred, 97.
Holt, Philip, 97.
Hollins (empresa), 150.
Horsbrugh, Fred, 124.
Hudson, W. H., 138.
Hughes, Richard, 133.
Hull, Cordell, 213.
Hume, 180.
Humphreys, Perrival, Ellis Ltd., 134.
Hurley, E. N., 227.
Hurst (familia), 191.
Huskisson, 186.
Huth, Frederick, 63, 104.
IBM, 81.
ICI, 134, 147, 169.
Imperial and Internacional Communications Ltd., 163.
Imperial Tobacco Company, 68, 166, 167.
INCO, 156.
India, Clive of, 214.
Inglis & Company, 103.
International Paper, 157.
Isaac & Samuel, 63, 121.
ITT, 162.
J. G. White & Company, 98, 162.
J. & J. Cash, 84, 151-154.
J. & P. Coats, 66, 147.
Jackson, James, 223.
Jenks, Leland, 108, 109.
Jennings Bryan, William, 195, 225, 226.
Jewell, 103.
John, A. H., 97.
John Dickinson & Company, 150.
Johnstone (empresa), 197.
Kant, Immanuel, 182.
Kelly, 210.
Kennedy, 205.
Kent & Stevens, 97.
Keynes, Maynard, 18.
Kindleberger, Charles, 198.
Kleinwort, Son & Company, 121.
Knowles and Foster, 104, 121, 142.
Knowles, Thomas, 121.
König, Gunther & Company, 133.
LAFTA, 202.
Lamport & Holt, 97.
Leng Robert & Company, 104, 161.
Lever, Willian, 144, 145.
Lever Brothers, 66, 144, 145.
Lewis, Colin, 128.
Liebig, Justus von, 133.
Liebig's Extract of Meat Company, 131-134, 136, 137, 154, 163.
Lifebouy soap, 144.
Lloyds Bank, 135, 158, 159, 229.
Lloyds Bank California, 159.
Lobitos Oilfields Ltd., 100.
Locke, 180.
Lockett (familia), 94, 114, 115.
Lockett, John Hilton, 101-103, 114.
López, Vicente Fidel, 197.
Lought, William H., 217.
Lucas (empresa), 216.
Lumb Wanklyn & Company, 104, 105, 115, 229.
Lusitania, 152.
MacDonald, John, 187.
Machiavelli, Niccolo, 180.
Mackay Edgar, sir Edward, 194.
McCloskey, Donald, 205.
Major, John, 170.
Maliman, 193.
Martell & Company, 101.
Martell, Theodore, 94.
Mather Jackson, sir E., 209.
Marx, Karl, 180.
Mavá (barón), 112, 113, 128.
Mayo, John, 95.
McNab, Alexander, 123, 124.
Meadway, T. J., 95.

Metal Box & Printing Industries, 166-168, 170, 217, 230.
Milne, Alexander, 100.
Mill, James, 137.
Mitre, Bartolomé, 116, 183.
Mond, Alfred, 156.
Mond, Ludwig, 155, 165.
Mond Nickel Company Ltd., 155, 156.
Monroe, 169.
Morgan (familia), 110.
Morgenthau, 209.
Morris, John, 110- 118-120, 188.
Morris, William, 118.
Morrison (familia), 137.
Morrison, Cryder & Company, 90, 110, 118, 119, 122.
Morrison, Charles, 117, 119, 121, 122, 137.
Morrison, James, 90, 92, 117, 137.
Morton, Bliss & Company, 139.
Mulhall, Edward, 193.
Nabuco, Joaquín, 184.
National Starch, 215.
Nixon, Richard, 16.
North & Jewell, 103.
North, Douglas, 65.
North, John Thomas, 102, 103.
O'Farrells (abogados), 229.
Ogden (empresa), 166.
Olson, Mancur, 48.
Orford Copper Company, 156.
Overend Gurney, 113.
Owens, John, 92, 93, 95.
Owen, Thomas, 93.
Oxo Ltd, 133.
Page, Walter, 17, 196.
Paine, Tom, 181, 182, 189, 205.
Palmerstone, 18, 181.
Paterson, 112.
Paz, Ezequiel, 197.
Peel (familia), 91.
Peel, Robert, 186.
Pellegrini, Carlos, 197.
Pemex (empresa), 203.
Perón, 117, 161, 203, 209.
Perowne, J. V., 208, 210.
Petrobas (empresa), 203.
Phoenix Assurance, 159-161.
Pilkington, 74, 148, 149, 230.
Pillsbury (familia), 124, 125.
Pillsbury, C. A., 124, 138.
Pillsbury-Washburn Flour Mills Company, 124, 142, 154, 230.
Platt, Christopher, 32, 33.
Platt, D. C. M., 206.
Plessey (empresa), 147.
Ponting, Clive, 209.
Portallis, Frederick, 134.
Powelson, Robert, 17.
Prebisch, Raúl, 17, 201-203, 205.
Procrusto (lecho de), 112.
Rathbones (empresa), 97, 109.
Reader, Bill, 168.
Reagan, Ronald, 17, 170, 204.
Renner, Hermann, 132, 134.
Rhodes (familia), 91.
Rhodes, Abraham, 91, 92.
Rhodes, Cecil, 214.
Rhodes, Thomas, 91, 92, 95.
Ricardo, David, 180, 182, 221.
Richardson Scale Company, 151.
Rigolleau (compañía), 148.
Río Tinto (empresa), 147.
Rippy, J. Fred, 72, 74, 75, 136.
Robinson, Joan, 226.
Rockefeller, 146, 191.
Rodger, Alexander, 121.
Rodger, William, 121.
Roosevelt, 208.
Rosas, Juan Manuel de, 223.
Rothschild (empresa), 139, 193.
Rousseau, Jean Jacques, 205.
Rowe, Graham, 104.
Royal Dutch Shell, 66, 74, 81, 101, 145-148, 151, 154, 157, 215, 230.
Royal Exchange, 160-162.
Russell (director general), 120.
S. & A. Robinson, 150.
Sabioncello, 104.
Sachs (empresa), 216.
Schiff, Ernest, 121.
Schiff de Erlangers, Charles, 109.
Shumpeter, Joseph, 181, 195, 205.
Scully, William, 225.
Shattuck, Albert, 118.
Siebert, Mupiel, 217.
Smethwick (empresa), 154.
Smith, Adam, 179, 180.
Smith, Barbara, 151.
Sohio (compañía), 170, 215.
Sparks, Charles, 121.

Spero, 40.
Spottswood W. Lomax, 123, 124.
Staley (empresa), 215.
Standard Chartered, 170.
Stein, Gertrude, 213.
Stone, Irving, 70, 72.
Stopford, John, 111.
Sunlight Soap, 132, 144.
Swayne (familia), 114.
Swayne, Henry, 114.
Tate & Lyle, 68, 215.
Taylor, Ernest, 168.
Thatcher, Margaret, 24, 170, 214.
Thompson, T. S. (capitán), 224.
Thompson (coronel), 156.
Thorold, 148.
Times, 190, 193.
Titanic, 151.
Topik, Steven, 196.
Tornquist, 193.
Truman, 212.
Turner, Thomas, 193.
Unilever, 68, 134, 144, 169, 215.
Union Bank, 170.
Unit Construction Company, 98, 99.
United Alkali, 66.
Vale, Vivian, 166.
Van Raalte, Marcus, 121.
Varela, Rufino, 197.
Vargas, 196.
Vauxhall (compañía), 168.
Vernon, Raymond, 45.
Vickers, 147-149.
Viyella, 147, 150.
W. & J. Lockett & Company, 94, 97, 101, 103, 104, 114.
W. & T. Avery, 151.
W. R. Grace & Company, 104.
W. D. & H. O. Wills, 166.
Walden, 97.
Wanklyn (hermanos), 115, 116, 118, 139, 163, 193, 229.
Wanklyn, Elizabeth, 117.
Wanklyn, Frederick, 115-117, 124, 128.
Wanklyn, John, 115, 116.
Warren, George, 126.
Warren Line, 126.
Watkim, sir Edward, 110.
Weetman Pearson, 195.
Welles, Sumner, 211.
West, Rebeca, 17.
Western Telegraph Company, 162.
Whitehall Electrical Investments, 162.
Wilkins, Mira, 111, 112, 168.
Wilkinson Drabble, Alfred, 128.
Wilkinson Drabble, George, 128.
Wilson (presidente), 195, 196.
Wilson, Belford, 232.
Wilson, J. J., 122.
Williams, Walter, 155.
Williamson, Archibald, 100.
Williamson, Balfour, 95, 97, 100, 102, 104.
Willingdon, lord, 210.
Wragg, George, 92.
Yaitsos, Constantin, 30.
Zimmerman, 128.

W. & J. Sloane & Company, 94, 97, 99, 103,
104, 114
W. & T. Avery, 131
W. R. Grace & Company, 104
W. D. & H. O. Wills, 108
Walder, 97
Walker (Hartford), 105, 108, 109,
110, 170, 223
Watkins, Matthew, 112
Weston, Frederick, 113, 117, 223
Wheeler, John, 110, 129
Waters, George, 116
Wright, Lee, 126
[illegible]
Wetmore, Francis, 195
Wiley, Samuel, [illegible]
West, Russell, 112, 24
Western Telegraph Company, [illegible]
Whitehall Electrical [illegible]
Wilkes, John, 111, 112, [illegible]
Williams Double, Alfred, [illegible]
Williams Double, George, [illegible]
Wilson (publishers), 193, [illegible]
Wilson, Leland, [illegible]
Wilson, J. J., [illegible]
Wilson, Walter, [illegible]
Williams, Archibald, [illegible]
Williamson, Robert, 75, 77, [illegible]
Willoughby, [illegible]
Wragg, George, [illegible]
Wilson, Constance, [illegible]
Worthington, 128

Spotswood W. Turner, 115, 208, [illegible]
Staley Engineering, 217, [illegible]
Stafford Universal, 170, [illegible]
Stein, Gertrude, 115
Stone, Irving, 76, 77
Stanford, John, 111
Stoddard-Sears, 155, 158
Swope & company, [illegible]
Stevens, Henry, 114
Tate & Lyle, 64, 203
Taylor, Ernest, 105
Thatcher, Margaret, 212, 213
Thompson, J. S. [illegible]
Thompson(?), 136
Thorold, 148
Timm, 190, 192
Tinney, 151
Tropp & Brown, 108
Townsend, 193, 217
Truman, 112
Turner, Thomas, 195
Ullman, 66, 124, 125, 165
Unger, Ruth, 173
Union Commercial Company, [illegible]
United Alkali, 69
Vale, Vernon, 168
Van Kessler, Marcus, 125
Varese, Latino, 175
Vargas, Ivo, 252, 253
Vauxhall (automobile), [illegible]
Verne, Raymond, 45
Valentien, 54, 55

ÍNDICE TOPONÍMICO

Acton (oeste de Londres), 168.
África, 46, 57, 65, 134, 180, 208, 232.
Alabama Great Southern, 109.
Alaska, 218.
Alemania, 18, 20, 21, 32, 38, 54, 64, 82, 91, 132, 134, 200, 204, 206-208, 212, 214, 216.
Amazonas (río), 97, 98.
Amberes, 20, 132, 133.
América del Sur, 47, 160.
América Central, 47, 58, 160, 169.
América Latina, 16-18, 20, 24, 30, 37, 39-41, 43-53, 55, 57, 58, 60, 61, 65, 70-72, 74-76, 78, 82, 83, 85, 107, 115, 133, 136, 144, 146, 148, 150, 159-164, 167, 177, 183, 188, 193, 196, 198, 199, 201, 204, 205, 208-212, 214, 223, 226, 227.
American and Foreing Power, 162.
American Corporation (clearfield), 156.
América tropical, 46.
American Can Company, 168.
American Tobacco Company, 166.
American Viscose, 147, 209.
American Window Glass Company, 148.
Anglo-Continental Gold Syndicate, 155.
Anglo South American Bank, 159, 230.
Antillas Británicas, 54.
Argentina, 19, 23, 24, 31, 36, 38, 41, 46, 51, 52, 55, 58, 63-65, 70, 71, 73-75, 82, 100, 116, 121-123, 128, 132, 134, 135, 148, 149, 161, 162, 176, 183, 185, 188, 192, 197, 198, 200, 201, 203, 209, 211, 222-224, 226, 227, 230, 231.
Asia, 45, 46, 56, 65.
Atlántico (océano), 20, 54, 56-58, 61, 90, 128, 132, 207, 217, 219.
Atlántico Norte, 41, 44, 56, 101, 117.
Australasia, 46, 199.
Australia, 18, 47, 48, 50, 58, 64, 70, 82, 98, 102, 150, 153, 157.
Austria, 187.
Azulena, La (compañía), 161.
Balcanes, 207.
Baltimore, 20, 89, 110.
Baltimore & Ohio Railroad, 110.
Banco Argentino, 116.
Banco de la Provincia de Buenos Aires, 192.
Banco Nacional de Venezuela, 108.
Bank of England, 100.
Bank of Liverpool, 100.
Bank of London and South America, 159.
Bank of North America, 189.
Barbados, 102.
Barcelona, 134.
Berlín, 208.
Biarritz, 120.
Bieckert's Brewery Ltd (Buenos Aires), 119.
Birmingham, 91, 151, 152.
Birmingham Daily Post, 151.
Boston, 98.
Brantford (Ontanio), 153.
Brasil, 20, 23, 31, 36, 46, 51, 55, 58, 61, 64, 70, 73-75, 77, 82, 84, 91, 92, 97-99, 112, 113, 133, 141-143, 148, 162, 167, 177, 183-185, 190, 193, 196, 197, 203, 210, 231.
Bridge End Mills (Waterfoot), 142.
British American Tobacco (BAT), 166.

British and American Mortgage Company, 118.
British Bank of North America, 108.
British Can, 168.
British Corn Laws, 182.
British North America Act, 187.
British Petroleum (B.P.), 68, 81, 170, 215.
British Sugar Co. Ltd, 114.
Bromborough, 63.
Brooklyn (Nueva York), 134.
Bruselas, 21, 216.
Buckingham (Quebec), 154, 155.
Buenos Aires, 28, 75, 82, 90, 92, 105, 115, 118, 120, 121, 127, 128, 148, 158, 183, 184, 192, 201, 209, 224, 229, 231.
Buenos Aires (Bolsa de), 128.
Buenos Aires (compañía), 161.
Calhoun (Tennessee), 157.
California, 18, 100, 159, 218, 225.
California Oifields Ltd., 101.
Cambridge, 137.
Canadá, 16, 19, 20, 23, 24, 36, 38, 39, 41, 42, 45, 47, 48, 52, 54-56, 58, 61, 64, 65, 68-70, 75, 78, 82, 109, 110, 126, 135, 138, 139, 148-150, 152, 155, 157, 160, 184, 185, 187, 202, 209.
Canadian Copper Company, 156.
Callao, 100.
Caracas, 108, 232.
Caribe, 28, 52, 58, 65, 73, 78, 164, 230, 231.
Carolina del Sur, 225.
Casement Company de James Town (Nueva York), 152.
Cataluña, 32.
Central and South American Telegraph, 162.
Central Argentina Railway, 122.
Central Uruguay Railway Company, 128, 129.
CEPAU (Comisión Económica de las Naciones Unidas para América), 17.
Chaco, 132.
Chile, 36, 37, 46, 51, 73, 77, 80, 100, 102, 103, 104, 149, 162, 198, 227, 229, 230.
China, 98, 152.
Cincinnati, 98.
Clackmannanshire (Escocia), 123.
Colombia, 36, 70, 73, 162.
Colombia Británica, 102, 140, 167.
Colonial Bank, 107, 108.
Columbia Electric Railway Company, 140.
Comunidad Económica Europea (C.E.E.), 38, 42, 43, 48, 53, 55, 57, 58, 67, 82, 165, 170, 204, 214-216, 231.
Concepción (Chile), 229.
Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, 203.
Connecticut, 153.
Continental Can, 167, 168, 170, 217.
Córdoba (Argentina), 122, 193.
Coventry, 152.
Cuba, 36, 37, 51, 73, 92, 149, 162, 177, 208.
Dundee, 109.
East India Company, 179.
Ecuador, 100.
Edimburgo, 109, 111, 158.
Egipto, 150, 192.
Electricity Company de Río de La Plata, 119, 121, 122.
Ellesmere Port, 157.
Empresa de Luz Eléctrica de La Plata, 121.
Erie (canal de), 110, 187.
Escocia, 123, 223.
España, 19, 28, 55, 82, 94, 139, 179, 183, 195.
Espuela Cattle Company, 123.
Espuela Land and Cattle Company Ltd., 123.
Estados Unidos de América, 15-21, 23, 24, 29, 31, 36-42, 45, 47-58, 63-70, 73-78, 81, 82, 84, 90-92, 97, 99, 101, 108-110, 112, 117, 124, 129, 134, 135, 137-139, 144, 145, 147-152, 157-162, 164, 167-170, 176, 177, 184-188, 192-195, 199-202, 204, 206-219, 222, 224-227, 230-232.
Europa, 19, 20, 23, 29, 31, 32, 38, 39, 41, 44, 46-49, 55-57, 64, 81, 133, 167, 169, 180, 188, 194, 198, 199, 207, 214, 216, 227, 230, 232.
Europa del Este, 41, 56, 207.
Europa noroccidental, 56.
Europa occidental, 19, 32, 57.
Filadelfia, 90, 91, 93, 99.
First Jersey (compañía), 170.
Florida, 155.
Forestdale Mill (Rhode Island), 150.
Forestal Land, Timber and Railways Company, 131-134, 136, 154, 163.
Forth Worth, 123.
Francia, 20, 38, 54, 63, 64, 68, 74, 153, 179, 200, 208, 214, 216.
Fray Bentos (Uruguay), 132, 133.
Gales (país de), 15.

Galveston (Texas), 94.
Gran Company de Río de Janeiro, 142.
GATT, 41.
Georgia, 223.
Ghent (Tratado de), 186.
Gibraltar, 92.
Gloversville (Nueva York), 97-99.
Gran Bretaña, 15-17, 21, 22, 24, 27, 29, 32, 33, 35-43, 45-48, 50-59, 62, 64-70, 72-76, 78, 79, 82, 84, 85, 89, 90, 97-99, 101, 107, 109-111, 113, 115, 122, 128, 129, 133-136, 139, 141, 142, 144, 147, 151, 157, 162, 167-169, 175, 176, 179, 1284-187, 190, 193-196, 199-201, 203-210, 212-217, 219, 226, 227, 231, 232.
Gran Colombia, 19, 90.
Great Southern Railway (Buenos Aires), 127, 128, 130.
Guayana, 108.
Hacienda Spur (oeste de Texas), 123.
Haití, 177.
Hamburgo, 132-134.
Harpenden, 133.
Havana Electric Company, 70.
Hamburgo, 20, 94.
Hamilton, 184.
Honduras, 177.
Hong Kong and Shanghai Bank, 159, 217.
Hudson's Bay Company, 61, 68.
Hull, 190.
Illinois, 225.
Illinois Central Railway, 188.
India, 21, 23, 50, 56, 95, 98, 102, 179, 180, 199, 212.
Indias occidentales, 49, 52, 81, 108, 155, 160.
Indias orientales, 146, 148, 227.
Índico (oceáno), 44.
Inglaterra, 15, 16, 42, 102, 115, 155, 223, 229.
Iowa, 194.
Iquique, 103.
Irlanda del Norte, 15.
Italia, 32, 40, 94, 200, 208.
Jamaica, 28, 36, 54, 58.
Janeiro, Río de, 91, 92, 141, 142, 162.
Japón, 23, 38, 40, 46, 47, 57, 64, 68, 206-208.
Kansas, 225.
Kent, 157.
Kingston, 184.
Lancashire, 51, 52, 91, 142.
La Guaira, 90.
La Habana, 212.
La Plata, Río de, 58, 75, 99, 107, 115, 116, 118, 119, 122, 124, 127-129, 141, 142, 148, 183.
Leeds, 32, 90-92.
Leghorn (Livorno), 91.
Levant Company, 179.
Lima, 232.
Liverpool, 20, 32, 89-95, 97, 100-103, 109, 110, 114, 121, 126, 139, 166.
Liverpool Nitrate Company, 103.
London and Brazilian Bank, 112, 159, 229.
London and River Plate Bank, 127, 128, 130, 135, 159, 163, 192, 229.
London and Venezuela Bank, 108.
London Bank, 129, 159.
Londres, 21, 32, 60, 61, 89, 90, 100, 103, 107-109, 111-113, 115-134, 136-140, 142, 143, 155, 166, 168, 190, 194, 201, 204, 229, 230.
Londres (Bolsa de), 121.
Luisiana, 28.
Lota (Chile), 176.
Malvinas (guerra de las), 230.
Marine Midland, 217.
Manaos, 98.
Manchester, 85, 90, 93, 128, 129, 141, 142, 144, 232.
Massachusetts, 225.
Mediterráneo (mar), 20, 31.
Mediterráneo oriental, 180.
Mercantile Bank de Río de la Plata, 115-118, 141, 229.
Mersey (Ellesmere Port); 157.
México, 20, 36, 45, 65, 70-75, 77, 139, 149, 162, 184, 198, 203.
Midland Bank, 68, 217.
Midland Railway, 100.
Midway, 208.
Milwaukee, 151.
Minneapolis, 124.
Mississippi (río), 28, 188, 225, 226.
Montana, 100.
Montevideo, 20, 116, 132, 163, 210.
Montevideo Waterworks Company, 117, 163.
Montreal, 155, 158.
Mortgage Company (Río de la Plata), 117.
National Westminster, 68, 170.

Nebraska, 225.
New York Extract Company, 134.
Niágara, cataratas del, 155.
Nicaragua, 177.
Norteamérica, 29, 48, 50, 53, 55, 56, 61, 70, 75, 81, 108, 117, 140, 149, 155, 158, 160, 162, 164, 167-169, 185-187, 203, 215, 223.
Northfleet (Kent), 157.
North Lancashire, 142.
Nottingham, 99.
Nueva Delhi, 176.
Nueva Escocia, 41.
Nueva Granada, 31.
Nueva Guinea, 28.
Nueva Orleans, 109.
Nueva York, 20, 91, 93, 94, 97, 98, 110, 118, 126, 152, 158, 177, 192, 217, 230.
Nueva Zelanda, 47, 48, 50, 82, 99, 150, 214.
OCDE, 41, 46-50, 56, 57, 83, 176, 204.
Ocean Steam Ship Company, 97.
Ohio, 110.
Oklahoma, 147.
Oldbury, 155.
Oldbury Electro-Chemical Company, 155.
Ontario, 150, 153, 155, 156.
Oregón, 100, 102, 218.
Oregonian (compañía), 109.
Oriente Medio, 45, 57, 83.
OTAN, 19.
Ottawa (acuerdos de), 227.
Pacific Loan and Investiment Company, 100.
Pacific Trust Ltd., 100.
Pacífico (océano), 103, 109, 208.
País Vasco, 32.
Pam-American, 163.
Paraguay, 18, 184, 198.
París, 115. 120.
Park Avenue, 152.
Pearl Harbour, 208.
Pennsylvania, 90, 156.
Perú, 51, 58, 70, 73, 80, 100-102, 226, 227.
Peruvian Corporation, 100.
Petrópolis, 142.
Portugal, 91.
Provincias Unidas de Río de la Plata, 183.
Quebec, 19, 154, 185.
Reino Unido, 15, 28, 49, 64, 66, 159, 208, 212, 217.
República Dominicana, 177.
Rhode Island, 150.
Richmond (Virginia), 166.
Río Grande, 20, 46.
Rio Flour Mills, 163.
Río Tinto, 139, 147.
Río Tinto-Zinc (compañía), 217.
Rivadavia (grupo), 184.
River Plate and General Investment Company, 117.
River Plate and Trust Loan and Agency, 163, 192, 229.
River Plate Fresh Meat Company, 129.
River Plate Trust, 117, 118, 229.
Roca-Runcirnan (acuerdos de), 227.
Rochester, 98.
Rodesia (Sudáfrica), 152.
Rosario de Santa Fe, 224.
Rusia, 18, 45, 47, 65, 187, 208, 227.
Saint Lawrence, 187.
Saint Louis, 98.
San Francisco, 100, 101, 104.
San Miguel de Tucumán, 63.
Santos, 158, 162, 197.
São Paulo, 142.
São Paulo Tramways, 70.
Sheffield, 32, 85, 91, 128.
Smethwick, 152, 156.
Sociedad Anti-Esclavista de Brasil, 184.
South American Land Company, 128.
South Norwalk (Connecticut), 153.
Standard Oil New Jersey, 146, 147.
Sudáfrica, 56, 58, 70, 82, 102, 134, 150, 152, 155.
Sudamérica, 21, 98, 112-114, 117, 135, 138, 193, 209, 210, 212.
Sudbury, 156.
Suez (canal de), 146, 208.
Sumatra, 147.
Surrey (Londres), 123.
Swansea, 156.
Tautate, 142.
Tehuantapec, 195.
Temp. RES, 47, 49.
Tennessee, 155, 158.
«Tercer Mundo», 47, 49, 149, 201, 215, 216.
Terranova, 102, 157.
Texas, 19, 109, 123.
Texas (república de), 18.
Tokio, 41.
Toronto, 150.

Trinidad, 102.
Trust Company (Argentina), 117-121.
Tucumán, 122.
Turquía, 187.
Ulster, 89.
Unión Soviética, 36, 206-208, 212.
United Africa Company, 215.
Uruguay, 21, 31, 71, 73, 128, 131, 132, 162, 193, 226.
Utah, 194.
Utrech (Tratado de), 28.
Valparaíso, 104.
Venezuela, 19, 28, 36, 45, 54, 73, 77, 90, 108, 148.
Veracruz, 196.
Versalles (Paz de), 185, 212.
Viduera Argentina, S. A., (VASA), 148.
Virginia, 166, 225.
Wall Street (crack de), 199.
Washington, 17, 100, 177, 194, 204, 211, 213, 231.
Washington (Conferencia de), 206.
WASP «América», 47, 49.
Whitehall, 176.
Wichita, 194.
Widnes (norte de Inglaterra), 155.
World Bank, 204, 231.
Wurtemburg, 152.
York, 184.
Yorkshire, 186.
Yorkshire Country Criket Club, 133.
Yugoslavia, 207.

Tomasini 182
Trust Company (Argentina), 191
Tucumán, 122
Turquía, 183
Ulster, 89
Unión Soviética, 98, 107, 209, 215
United Africa Company, 191
Uruguay, 21, 31, 37, 106, 118, 152, 157, 195, 196
[illegible], 184, 197
Utrecht (Tratado de), 28
Valparaíso, 104
Venezuela, 19, 39, 48, 51, 54, 107, 140, 144
Versalles, 190
Versalles (Tratado de), 177, 192
Vidriería Argentina, S. A. (VASA), 148
Virginia, 160, 223
Wall Street (crack de), 92
Washington, 15, 106, 177, 194
Washington (conferencia de), 209
WASP [illegible], 88
Whitehall, 176
Wichita, 194
Windsor (duque de Inglaterra), 193
World Bank, 204, 210
Württemberg, 152
York, 184
Yorkshire, 184
Yorkshire Country Cotton Club, 188
Yugoslavia, 222

Las Colecciones MAPFRE 1492 constituyen el principal proyecto de la Fundación MAPFRE AMÉRICA. Formado por 19 colecciones, recoge más de 270 obras. Los títulos de las Colecciones son los siguientes:

AMÉRICA 92

INDIOS DE AMÉRICA

MAR Y AMÉRICA

IDIOMA E IBEROAMÉRICA

LENGUAS Y LITERATURAS INDÍGENAS

IGLESIA CATÓLICA EN EL NUEVO MUNDO

REALIDADES AMERICANAS

CIUDADES DE IBEROAMÉRICA

PORTUGAL Y EL MUNDO

LAS ESPAÑAS Y AMÉRICA

RELACIONES ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA

ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

ARMAS Y AMÉRICA

INDEPENDENCIA DE IBEROAMÉRICA

EUROPA Y AMÉRICA

AMÉRICA, CRISOL

SEFARAD

AL-ANDALUS

EL MAGREB

Las Colecciones MAPFRE 1492 constituyen el principal proyecto de la Fundación MAPFRE AMÉRICA. Formado por 19 colecciones, recoge más de 270 obras. Los títulos de las Colecciones son los siguientes:

AMÉRICA 92

INDIOS DE AMÉRICA

MAR Y AMÉRICA

IDIOMA E IBEROAMÉRICA

LENGUAS Y LITERATURAS INDÍGENAS

IGLESIA CATÓLICA EN EL NUEVO MUNDO

REALIDADES AMERICANAS

CIUDADES DE IBEROAMÉRICA

PORTUGAL Y EL MUNDO

LAS ESPAÑAS Y AMÉRICA

RELACIONES ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA

ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

ARMAS Y AMÉRICA

INDEPENDENCIA DE IBEROAMÉRICA

EUROPA Y AMÉRICA

AMÉRICA, CRISOL

SEFARAD

AL-ANDALUS

EL MAGREB

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
en el mes de agosto de 1992.

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.
en el mes de agosto de 1992

El libro *El Reino Unido y América: inversiones e influencia económica,* de Charles Jones, forma parte de la Colección «Europa y América», en la que se analiza la contribución de las naciones europeas no ibéricas a la formación de la América actual, desde una perspectiva global que incluye aspectos culturales, políticos, económicos y sociales.

COLECCIÓN EUROPA Y AMÉRICA

- El Reino Unido y América: la época colonial.
- Francia y América.
- Rusia y América.
- El Reino Unido y América: inversiones e influencia económica.

En preparación:

- El Reino Unido y América: emigración británica.
- El Reino Unido y América: influencia política y legal.
- El Reino Unido y América: influencia religiosa.
- Italia y América.
- Alemania y América.
- Países Bajos y América.
- Holanda y América.

DISEÑO GRÁFICO: JOSÉ CRESPO

La Fundación MAPFRE América, creada en 1988, tiene como objeto el desarrollo de actividades científicas y culturales que contribuyan a las siguientes finalidades de interés general:

Promoción del sentido de solidaridad entre los pueblos y culturas ibéricos y americanos y establecimiento entre ellos de vínculos de hermandad.

Defensa y divulgación del legado histórico, sociológico y documental de España, Portugal y países americanos en sus etapas pre y postcolombina.

Promoción de relaciones e intercambios culturales, técnicos y científicos entre España, Portugal y otros países europeos y los países americanos.

MAPFRE, con voluntad de estar presente institucional y culturalmente en América, ha promovido la Fundación MAPFRE América para devolver a la sociedad americana una parte de lo que de ésta ha recibido.

Las *Colecciones MAPFRE 1492*, de las que forma parte este volumen, son el principal proyecto editorial de la Fundación, integrado por más de 250 libros y en cuya realización han colaborado 330 historiadores de 40 países. Los diferentes títulos están relacionados con las efemérides de 1492: descubrimiento e historia de América, sus relaciones con diferentes países y etnias, y fin de la presencia de árabes y judíos en España. La dirección científica corresponde al profesor José Andrés-Gallego, del Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

EDITORIAL
MAPFRE

